

Joseph Henrich

LAS PERSONAS **MÁS RARAS** DEL MUNDO

Cómo Occidente llegó a
ser psicológicamente **peculiar**
y particularmente **próspero**

Capitán Swing®



LIBRO DESTACADO
The
New York
Times
DEL AÑO 2020

Joseph Henrich

LAS PERSONAS **MÁS RARAS** DEL MUNDO

Cómo Occidente llegó a
ser psicológicamente **peculiar**
y particularmente **próspero**

Capitán Swing®



LIBRO DESTACADO
*The
New York
Times*
DEL AÑO 2020

LAS PERSONAS **MÁS RARAS** DEL MUNDO

Cómo Occidente llegó a ser psicológicamente
peculiar y particularmente próspero

Joseph Henrich

Traducción de

Jesús Negro

Capitán Swing 

PREFACIO

En el 2006, comencé a recorrer, sin pretenderlo, el sendero que me llevaría a escribir este libro cuando me trasladé del Departamento de Antropología de la Universidad Emory a la Universidad de Columbia Británica (UBC, por sus siglas en inglés) en Vancouver para ejercer como profesor de los Departamentos de Psicología y Economía. Se trataba, sin duda, de un destino algo insólito, por cuanto carecía de estudios en ambas disciplinas. Poco después de llegar a la UBC, dos proyectos en apariencia independientes sentaron las bases para el libro. En primer lugar, la directora del Departamento de Economía, Anji Redish, me indicó que podía impartir la asignatura de Riqueza y Pobreza de las Naciones para cumplir con mis obligaciones docentes en el departamento, tras advertir que en mis tiempos de estudiante de posgrado en la UCLA había impartido un seminario basado en el libro de Jared Diamond *Armas, gérmenes y acero*. Esta oportunidad profesoral me había obligado a profundizar en la literatura económica sobre por qué hay diferencias de prosperidad entre los países y la razón por la que la Revolución Industrial tuvo lugar en Europa y no en otros lugares. En cuanto a la temática, esta investigación se ajustaba por naturazdes humanas que venía de largo, aunque por lo general los antropólogos no se dedicasen a explicar fenómenos que hayan tenido lugar tras la aparición de los Estados antiguos. En cambio, los economistas (en aquella época) rara vez se remontaban a más de quinientos años desde el presente. Cada vez que impartía la asignatura, iba modificando las lecturas, lo que me dio la oportunidad de indagar en ese ámbito desde una perspectiva crítica. Aunque resultó de lo más ameno, no me di cuenta entonces de la importancia que este conocimiento tendría en mis subsiguientes esfuerzos para comprender las variaciones en la psicología humana.

El segundo proyecto de importancia surgió cuando conocí a dos psicólogos sociales de la UBC, Ara Norenzayan y Steve Heine. Ara, un armenio que había emigrado de un Líbano asolado por la guerra a Fresno, en California, cuando tenía dieciocho años, se había dedicado en los primeros años de su carrera científica a estudiar las diferencias culturales en la percepción, los modos de pensar y el razonamiento. Steve, cuya investigación se inspiraba a menudo (sospecho) en sus interacciones con su esposa nipona, se había estado dedicando a comparar el modo en que los canadienses y los japoneses se ven a sí mismos en relación con otros y el modo en que esto podía afectar a sus motivaciones, toma de decisiones y sentido del yo. Por vías independientes, cada uno de nosotros se había percatado —cada cual desde su respectivo campo de especialización— de que las poblaciones occidentales resultaban a menudo

atípicas cuando se comparaban con otros dos grupos distintos a ellas o más. En una plaza de comidas situada en la planta baja de un centro comercial —la misma en la que supuestamente Daniel Kahneman y Amos Tversky habían esbozado su plan para revisar las teorías sobre la toma racional de decisiones—, ante unas raciones para llevar del restaurante chino, tomamos la decisión de reunir todos los estudios transculturales que pudiésemos encontrar sobre aspectos importantes de la psicología humana. Tras un examen minucioso de cuantas investigaciones fuimos capaces de encontrar, llegamos a tres llamativas conclusiones:

1. Una muestra extremadamente sesgada. La mayor parte del conocimiento experimental que se tenía sobre la psicología y el comportamiento de los seres humanos se basaba en estudios llevados a cabo con universitarios procedentes de sociedades occidentales. En aquel momento, el 96 por ciento de los participantes en los experimentos provenía del norte de Europa, Norteamérica o Australia, y cerca del 70 por ciento eran universitarios estadounidenses.
2. Diversidad psicológica. Se constataban diferencias psicológicas entre las poblaciones en muchos ámbitos importantes, lo que indicaría una variación mayor de la que se podría esperar a partir de la lectura de los libros de texto o de las revistas más importantes sobre psicología o economía comportamental.
3. Peculiaridad psicológica. Cuando había disponibles datos transculturales para varias poblaciones, era habitual que las muestras occidentales se ubicasen en el extremo de la distribución. Resultaban ser psicológicamente raras.

Tomados en conjunto, estos tres hallazgos significaban que todo lo que nosotros (los científicos) sabíamos sobre la psicología humana estaba extraído de unas poblaciones que parecían ser bastante atípicas en muchos aspectos psicológicos y comportamentales importantes. Algo crucial era el hecho de que no había un modo fácil de saber si un patrón psicológico constatado en estudiantes occidentales podía extrapolarse transculturalmente, en vista de que las investigaciones que se habían estado llevando a cabo desde hacía más de medio siglo revelaban diferencias entre las poblaciones en cuanto a la susceptibilidad de los individuos a las ilusiones visuales, el razonamiento espacial, la memoria,

la atención, la paciencia, la asunción de riesgos, la equidad, el pensamiento inductivo, la función ejecutiva o el reconocimiento de patrones.

Al fin, cuatro años después de aquella comida en la planta baja, Ara, Steve y yo publicamos «The weirdest people in the world?» (¿Las personas más raras del mundo?), en la revista Behavioral and Brain Sciences (2010), junto con un comentario en Nature. En estas publicaciones, denominábamos a las poblaciones a las que con tanta frecuencia se recurría en los experimentos psicológicos y comportamentales como WEIRD (o «raras»), por conformar sociedades que pueden caracterizarse como Western («occidentales» en inglés), Educated («con estudios» en inglés), Industrialized («industrializadas» en inglés), Rich («adineradas» en inglés) y Democratic («democráticas» en inglés). Por supuesto, nos figurábamos que habría variaciones psicológicas importantes entre las poblaciones occidentales y en el seno de los países de carácter occidental, pero a menudo ni siquiera esta fluctuación aparecía en las investigaciones y libros de texto publicados.

Aunque nuestra publicación en Behavioral and Brain Sciences fue todo un éxito a la hora de poner de relieve lo restrictivo que resultaba el muestreo en las ciencias psicológicas y comportamentales, siempre la he encontrado insatisfactoria, porque no explicaba nada más allá de esa constatación. ¿Cómo se puede explicar semejante variación psicológica? ¿Y por qué somos los WEIRD tan inusuales? De hecho, sin teorías ni explicaciones para guiarnos, ni siquiera podíamos estar seguros de que las personas WEIRD fuesen en efecto tan poco comunes. Nos preguntamos si los investigadores WEIRD —quienes dominaban por completo las disciplinas científicas relevantes— podían haber gravitado, sin saberlo, hacia aquellos aspectos de la psicología o del comportamiento en los que era probable que ellos mismos —las poblaciones a las que pertenecían— destacasen. Durante una comida, Steve se preguntó en voz alta cómo sería la psicología japonesa si los investigadores de ese país hubiesen desarrollado su propia versión de la disciplina, sin haber importado en primer lugar conceptos, intereses y énfasis occidentales.

En los meses que siguieron a nuestra publicación, mis engranajes mentales comenzaron a darle vueltas a la cuestión de cómo explicar las pautas generales de la variación psicológica que Ara, Steve y yo habíamos vislumbrado. El presente trabajo documenta los progresos que he conseguido hacer hasta la fecha. No obstante, al elaborar este libro, acabé por dar vida antes a otro más, titulado The Secret of Our Success (El secreto de nuestro éxito), y publicado en

2016. Estaba previsto que las ideas desarrolladas en él conformasen la primera parte de este, pero, una vez abierta esa veta intelectual, afloró un enfoque que requería de un volumen completo, y fue imposible ignorarlo. Entonces, una vez atemperado y listo *The Secret of Our Success*, pude reunir la confianza para sintetizar los elementos necesarios para este libro. Gracias a la editorial Farrar, Straus & Giroux por comprender que a veces hay que forjar las herramientas apropiadas antes de abordar un trabajo de envergadura.

El presente proyecto me exigió recurrir a investigaciones del conjunto de las ciencias sociales y biológicas e integrarlas, por lo que hube de apoyarme en una vasta red de amigos, colegas y compañeros científicos que contribuyeron con sus conocimientos, sabiduría y entendimiento durante toda una década. Es imposible agradecer a todos y cada uno de quienes me han ayudado a lo largo de incontables conversaciones e intercambios de correos electrónicos.

En la condición de un antropólogo cultural díscolo que vino a atracar en las orillas académicas de la psicología y la economía en la Universidad de Columbia Británica, me gustaría dar las gracias al maravilloso grupo de investigadores y amigos que entonces me acogieron. Las contribuciones de Steve y Ara fueron, por supuesto, fundamentales. También aprendí muchísimo de Ted Slingerland, Patrick Francois, Siwan Anderson, Mauricio Drelichman, Ashok Kotwal, Kiley Hamlin, Mark Schaller, Mukesh Eswaran, Jessica Tracy, Darrin Lehman, Nancy Gallini, Andy Baron, Sue Birch y Janet Werker. Corresponde un agradecimiento especial a Siwan y Patrick, por sus comentarios sobre los borradores del libro.

Cuando me embarcaba de manera oficial en el periplo intelectual del presente libro, me invitaron a convertirme en miembro del Instituto Canadiense de Investigación Avanzada (o CIFAR, por sus siglas en inglés), en el grupo de Instituciones, Organizaciones y Crecimiento (o IOG, por sus siglas en inglés). Este relámpago fortuito me permitió estar en un contacto continuado con importantes economistas y científicos políticos que se encontraban trabajando en cuestiones de relevancia directa para mi trabajo. Gracias al CIFAR y a todo el IOG, donde aprendí de todo el mundo. En una fase temprana, mis conversaciones con los historiadores de la economía Avner Greif y Joel Mokyr contribuyeron a formar la columna vertebral de este libro. Un agradecimiento especial para Joel, que me ofreció sus consideraciones capítulo por capítulo y nunca dejó de responder a mis cándidas preguntas sobre la historia de la

economía. También aprendí mucho de mis interacciones con Guido Tabellini, Matt Jackson, Torsten Persson, Roland Bénabou, Tim Besley, Jim Fearon, Sara Lowes, Suresh Naidu, Thomas Fujiwara, Raúl Sanchez de la Sierra y Natalie Bau. Por supuesto, mis constantes debates con Daron Acemoglu y James Robinson resultaron esenciales, por cuanto me forzaron a pulir mis argumentos y encontrar lagunas en mis pruebas. Cuando James y yo impartimos juntos una asignatura en Harvard, me aseguró que los estudiantes diseccionaban con atención cada uno de mis razonamientos.

Del 2013 al 2014, tuve la suerte de pasar un año en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York, como parte del programa Negocios y Sociedad. El tiempo que pasé allí resultó increíblemente productivo y me beneficié en gran medida de las conversaciones semanales y de la oportunidad de dar clase junto al psicólogo Jon Haidt. Además, pude disfrutar de los útiles consejos de los economistas Paul Romer y Bob Frank.

Después de haber llegado a Harvard, varias secciones de este escrito conocieron unas mejoras increíbles, gracias a las aportaciones de un grupo de jóvenes economistas. En el 2016, en uno de nuestros encuentros semanales en un pub, con varias pintas de por medio, le hablé por primera vez a Benjamin Enke del libro. Se mostró entusiasmado con las ideas que contenía y, durante el año que siguió, elaboró un artículo impresionante en el que el capítulo 6 descansa en gran medida. Más o menos por la misma época, invité a Jonathan Schulz a dar una charla en mi laboratorio, ya que había oído decir a uno de los investigadores posdoctorales que estaba trabajando en algo sobre «matrimonio entre primos y democracia» en Yale. Para la mayoría de la gente, y en especial para la mayoría de los economistas, es probable que la cosa sonase un poco excéntrica. Pero, para mí, era obvio que nuestros caminos científicos probablemente iban a acabar convergiendo. Tras su charla, lo invité de inmediato a dedicarse a la investigación posdoctoral en mi laboratorio y unirse a un trabajo en el que yo había empezado a colaborar con otro economista, Jonathan Beauchamp, quien iba a dejar su cargo en el Fondo Monetario Internacional para volver a la vida académica. No tardamos en sumar a este trío al economista de origen iraní Duman Bahrami-Rad. Los frutos intelectuales de este equipo de trabajo están publicados hoy en la revista Science y conforman el núcleo de los capítulos 6 y 7. Gracias a todos ellos por haber leído los borradores del libro y haber aportado útiles comentarios.

Durante el mismo periodo, también pude sacar un partido inmenso de las

interacciones semanales que mantenía con los economistas Nathan Nunn y Leander Heldring. En las asignaturas que impartimos de forma conjunta, Leander y Nathan me dieron su opinión sobre mis ideas, clase a clase, a medida que las fui presentando.

Los miembros de mi equipo de laboratorio han tenido que soportar mi obsesión con los temas que se abordan en este libro. Por sus comentarios y aportaciones a lo largo de los años, debo dar las gracias a Michael Muthukrishna, Rahul Bhui, Aiyana Willard, Rita McNamara, Cristina Moya, Jennifer Jacquet, Maciek Chudek, Helen Davis, Anke Becker, Tommy Flint, Martin Lang, Ben Purzycki, Max Winkler, Manvir Singh, Moshe Hoffman, Andres Gomez, Kevin Hong y Graham Noblit. Va un agradecimiento especial para Cammie Curtin y Tiffany Hwang, quienes, durante el tiempo que cada una de ellas dedicó a ejercer como responsables del laboratorio, contribuyeron al libro en un sinfín de formas.

En el proceso, he podido sacar provecho de mis conversaciones e interacciones con muchos investigadores y autores, entre quienes se incluyen Dan Smail, Rob Boyd, Kim Hill, Sarah Mathew, Sascha Becker, Jared Rubin, Hans-Joachim Voth, Kathleen Vohs, Ernst Fehr, Matt Syed, Mark Koyama, Noel Johnson, Scott Atran, Peter Turchin, Eric Kimbrough, Sasha Vostroknutov, Alberto Alesina, Steve Stich, Tyler Cowen, Fiery Cushman, Josh Greene, Alan Fiske, Ricardo Hausmann, Clark Barrett, Paola Giuliano, Alessandra Cassar, Devesh Rustagi, Thomas Talhelm, Ed Glaeser, Felipe Valencia Caicedo, Dan Hruschka, Robert Barro, Rachel McCleary, Sendhil Mullainathan, Lera Boroditsky, Michal Bauer, Julie Chytilová, Mike Gurven y Carole Hooven, entre tantos otros. Son muchas las personas que me facilitaron datos, y he tratado de agradecerérselo específicamente en las notas a pie de página. Durante dos visitas a la Universidad de Pensilvania, resultaron de particular inspiración las discusiones en profundidad que mantuve con Coren Apicella, una de mis acompañantes en aquellos trayectos, cuyo trabajo con los hadzas, una sociedad de cazadores-recolectores, recojo en el capítulo 11.

También me gustaría extender mi agradecimiento a mi editor en FSG, Eric Chinski, por sus útiles comentarios sobre el penúltimo borrador del manuscrito, así como a mi agente literario, Brockman Inc., por su temprano y sólido apoyo a este proyecto.

Por último, la mayor de las gratitudes a mi familia; Natalie, Zoey, Jessica y Josh, quienes, durante toda una década, han estado apoyando con su amor mis

esfuerzos en esta exigente propuesta.

JOE HENRICH

Cambridge, Massachusetts

1 de agosto de 2019

LAS PERSONAS **MÁS RARAS** DEL MUNDO

Cómo Occidente llegó a ser psicológicamente
peculiar y particularmente próspero

A Natalie
20 años, 6 ciudades y 3 hijos

Preludio

Tu cerebro ha sido modificado

Tu cerebro ha sido alterado, ha sido objeto de un recableado neuronal en el momento de haber incorporado una habilidad a la que tu sociedad confiere un gran valor. Hasta tiempos recientes, dicha habilidad era de poca o ninguna utilidad, de manera que la mayoría de la gente, en la mayoría de las sociedades, nunca la adquirió. Al haberla desarrollado:[1]

1. Un área de la región ventral occipitotemporal izquierda de tu cerebro, ubicada entre los centros de procesamiento del lenguaje, los objetos y los rostros, se ha especializado.
2. El cuerpo calloso, la autovía que recorre la información que circula entre los hemisferios izquierdo y derecho del cerebro, se ha engrosado.
3. La parte de la corteza prefrontal implicada en la producción del lenguaje (el área de Broca) ha sufrido alteraciones, así como otras áreas del cerebro que participan en una serie de tareas neuronales, entre las que se encuentran el procesamiento del discurso y la capacidad de pensar sobre las mentes ajenas.
4. Tu memoria verbal ha mejorado, y tu cerebro se activa mucho más ampliamente cuando se trata de procesar el lenguaje.
5. El procesamiento del reconocimiento facial se ha desplazado al hemisferio derecho. Los seres humanos normales (los que no son como tú) procesan los rostros casi por igual en el lado izquierdo y derecho del cerebro, pero aquellos que cuentan con esa misma y peculiar habilidad que tú posees tienen un sesgo

hacia el hemisferio derecho.[2]

6. Tu capacidad para identificar rostros se ha visto mermada, probablemente porque la estructuración sobre la marcha de la región ventral occipitotemporal izquierda ha afectado a algún área destinada por lo usual al reconocimiento facial.

7. La tendencia por defecto a un procesamiento visual holístico se ha visto reducida en favor de un acercamiento más analítico. Ahora te apoyas más en el desglose de las escenas y los objetos en sus partes integrantes y no tanto en configuraciones generales y patrones tipo Gestalt.

¿Y en qué consiste esta habilidad mental? ¿Qué capacidad puede haber renovado de tal modo tu cerebro, dotándote de nuevas competencias especializadas y ocasionándote asimismo una serie de carencias cognitivas específicas?

Esta exótica habilidad mental es la lectura. Es probable que tengas un nivel elevado de alfabetización.

Su adquisición implica el cableado de distintas partes del cerebro en un circuito neuronal especializado. En la región ventral occipitotemporal izquierda se desarrolla una caja de letras para el procesamiento de caracteres y palabras, la cual está conectada con las regiones circundantes vinculadas al reconocimiento de objetos, al lenguaje y al discurso. Las lesiones cerebrales que puedan dañar la caja de letras dan lugar al analfabetismo, si bien quienes lo sufren mantienen la capacidad de reconocer números y hacer cálculos matemáticos, lo que indicaría que estas regiones se desarrollan específicamente para la lectura.[3]

El sistema de circuitos de la caja de letras se ajusta a sistemas de escritura específicos. Por ejemplo, mientras que los caracteres del hebreo activan la caja de letras de los lectores de hebreo, los lectores en inglés los considerarán como cualquier otro objeto visual y no del modo en que lo harían con la escritura latina. La caja de letras también codifica patrones no visuales más profundos. Por ejemplo, registra la similitud entre «LEER» y «leer», incluso aunque en cada caso estén escritas de manera notablemente distinta.[4]

Permíteme que te muestre algo. A continuación, aparecerán unos signos. No los leas; ahora tan solo estudia sus formas. Te avisaré cuando sea el momento de

leerlos.

caballo blanco

Me apuesto lo que sea a que, si estás alfabetizado en castellano, no habrás podido evitar leer «caballo blanco». El circuito de lectura de tu cerebro es superrápido, automático, y, como acabamos de demostrar, escapa a tu control consciente; eres incapaz de no leer lo que ves. Por contraste, a menos que también sepas leer en chino, es probable que no hayas tenido problema en regodearte en los interesantes trazos que conforman esos otros caracteres, los cuales también significan «caballo blanco» (bai ma). En las poblaciones con un alto nivel de alfabetización, los psicólogos son aficionados al experimento de mostrar palabras en un destello a los participantes, tan rápido que no les dé tiempo ni a asumir lo que acaban de ver; con todo, sabemos que no solo ven la palabra, sino que además la leen, porque su significado tiene una sutil influencia en la activación y el comportamiento de su cerebro. Esta imprimación subliminal viene a demostrar tanto nuestra incapacidad para desactivar el circuito de lectura que poseemos como el hecho de que ni tan siquiera nos damos cuenta cuando estamos, de hecho, leyendo y procesando lo que leemos. Aunque esta habilidad cognitiva está culturalmente construida, también es automática, inconsciente e irrefrenable, lo que en realidad la hace como muchos otros aspectos de la cultura.[5]

El aprender a leer conforma redes especializadas en el cerebro, las cuales influyen en nuestra psicología en distintos ámbitos, entre los que se incluyen la memoria, el procesamiento visual y el reconocimiento facial. La alfabetización cambia la biología y la psicología de las personas sin alterar el código genético subyacente. Una sociedad en la que el 95 por ciento de los adultos contase con un grado elevado de alfabetización presentaría, de promedio, un cuerpo calloso más grueso y una peor capacidad para el reconocimiento facial que una sociedad en la que solo un 5 por ciento contase con dicho nivel. Tales diferencias biológicas entre las poblaciones surgirán incluso aunque los dos grupos sean genéticamente indistinguibles. Así pues, la alfabetización constituye un ejemplo

del modo en que la cultura puede cambiar la biología de los individuos con independencia de las diferencias genéticas. La cultura puede, como de hecho hace, alterar nuestros cerebros, hormonas y anatomía, junto con nuestras percepciones, motivaciones, personalidades, emociones y muchos otros aspectos de la mente.[6]

Hay que concebir las modificaciones neurológicas y psicológicas asociadas a la alfabetización como parte de un paquete cultural en el que se incluyen prácticas, creencias, valores —como la importancia de la educación formal— e instituciones —como los centros educativos—, así como tecnologías tales como alfabetos, silabarios o imprentas. En todas las sociedades, una combinación de prácticas, normas y tecnologías ha venido estructurando sobre la marcha distintos aspectos de unos sistemas neuronales fruto de la evolución genética, para dar lugar a nuevas capacidades mentales. Para comprender la diversidad psicológica y neuronal que encontramos a lo largo de todo el mundo, en ámbitos que van desde la memoria verbal al grosor del cuerpo calloso, es necesario indagar en los orígenes y el desarrollo de los valores, creencias, instituciones y prácticas pertinentes.

El caso de la alfabetización ilustra el modo en que psicólogos y neurocientíficos han estado malinterpretando en gran medida los resultados de sus experimentos y haciendo inferencias incorrectas de forma contumaz sobre el cerebro y la psicología de los seres humanos. Al investigar a los estudiantes que acudían a las universidades de sus lugares de origen, los neurocientíficos encontraron un sesgo determinante hacia el hemisferio derecho en el procesamiento facial. Siguiendo las buenas prácticas científicas, los distintos investigadores replicaron los resultados con distintas poblaciones de universitarios occidentales. Sobre la base del éxito de tales replications, se infirió que se trataba de un rasgo básico del funcionamiento neurocognitivo humano, no el subproducto cultural de una intensa alfabetización. Incluso aunque hubiesen hecho lo que los psicólogos suelen hacer para dar con diferencias culturales, es decir, llevar a cabo los mismos experimentos con los estudiantes de Asia Oriental que hubiese en la universidad, solo habrían constatado los resultados previos, al confirmar el sesgo hacia el hemisferio derecho. La razón es que todos los estudiantes universitarios han de tener un nivel elevado de alfabetización. Desde luego, no es que haya escasez de personas analfabetas en el mundo actual, ya que las estimaciones manejan números por encima de los 770 millones, más de dos veces la población de Estados Unidos. Lo que ocurre es que no es frecuente encontrarlas en los laboratorios de una universidad.

Esta es la realidad: las sociedades con un alto grado de alfabetización son relativamente nuevas, además de bastante diferentes de la mayoría de las que han existido jamás. Lo cual significa que las poblaciones modernas son neurológica y psicológicamente distintas de las que han conformado las sociedades a lo largo de la historia y en nuestro pasado evolutivo. Así que si nos dedicamos a estudiar sin una consciencia clara dichas poblaciones modernas, sin advertir de la contundente repercusión que las tecnologías, creencias y normas sociales relacionadas con la alfabetización tienen en los cerebros y procesos mentales de estos grupos, es posible que las respuestas que obtengamos no sean las correctas. Es algo que puede ocurrir incluso cuando se estudian contenidos de la neurociencia y la psicología en apariencia básicos, como la memoria, el procesamiento visual y el reconocimiento facial.

Si pretendemos explicar estos aspectos del cerebro y la psicología tal y como se dan en las sociedades modernas, debemos entender los orígenes y la propagación de las altas tasas de alfabetización. ¿Cuándo y por qué la mayoría de la gente comenzó a leer? ¿De dónde y por qué surgieron las creencias, valores, prácticas, tecnologías e instituciones que permitieron creer y sustentar esta nueva habilidad? Se trata de interrogantes sobre la evolución y la historia.

Lo que Dios quiere

La alfabetización no va a permear una sociedad por el mero hecho de que emerja un sistema de escritura, aunque no hay duda de que ayuda contar con él. Constituyen una herramienta que ha existido durante milenios, en sociedades destacadas y prósperas, remontándose a hace unos cinco mil años. No obstante, hasta hace relativamente poco, no más del 10 por ciento de la población de una sociedad cualquiera tenía la capacidad de leer, por no mencionar que lo usual eran unos promedios mucho más bajos. por no mencionar que lo usual es que el promedio fuese incluso mucho más bajo.

De repente, en el siglo XVI, la alfabetización comenzó a extenderse como una epidemia por todo el occidente europeo. Alrededor del 1750, mientras que en Italia o Francia el número de centros cosmopolitas había crecido en un número mucho mayor, los Países Bajos, Gran Bretaña, Suecia y Alemania dieron lugar a

las sociedades más alfabetizadas de todo el mundo. La mitad de la población de esos países o más podía leer, mientras que los editores imprimían libros y panfletos sin descanso. Al examinar la difusión de la alfabetización entre el 1550 y el 1900 en la figura P.1, hemos de recordar que a este fenómeno subyacen cambios psicológicos y neuronales en el cerebro de las personas; la memoria verbal incrementa, el reconocimiento facial se desplaza a la derecha y el cuerpo calloso crece —en consecuencia— durante siglos.[7]

No se hace obvio de inmediato el porqué de que este repunte tuviese lugar en ese momento de la historia y en esos lugares. Esa explosión de innovaciones y crecimiento económico que conocemos como la Revolución Industrial no iba a repercutir en Inglaterra hasta finales del siglo XVIII (como muy pronto), y en el resto del mundo aún más tarde, de manera que la propagación inicial de la alfabetización no constituiría una respuesta a los incentivos y oportunidades a que daría lugar la industrialización. Asimismo, no fue hasta finales del siglo XVII, con la revolución de 1688 en Gran Bretaña, que comenzaron a aflorar las formas constitucionales de gobierno a nivel estatal, por lo que tampoco una mera consecuencia de la representación política o del pluralismo en las políticas estatales. De hecho, hay muchos lugares en Europa y América en donde surgió y se mantuvo una elevada tasa de alfabetización mucho antes de la aparición de la educación obligatoria financiada por el Estado. Por supuesto, esto no significa que la riqueza, la democracia y la financiación estatal no fuesen un estímulo; pero estos fenómenos fueron demasiado tardíos como para ser la chispa que prendió la alfabetización popular. Así que ¿cuál fue entonces?

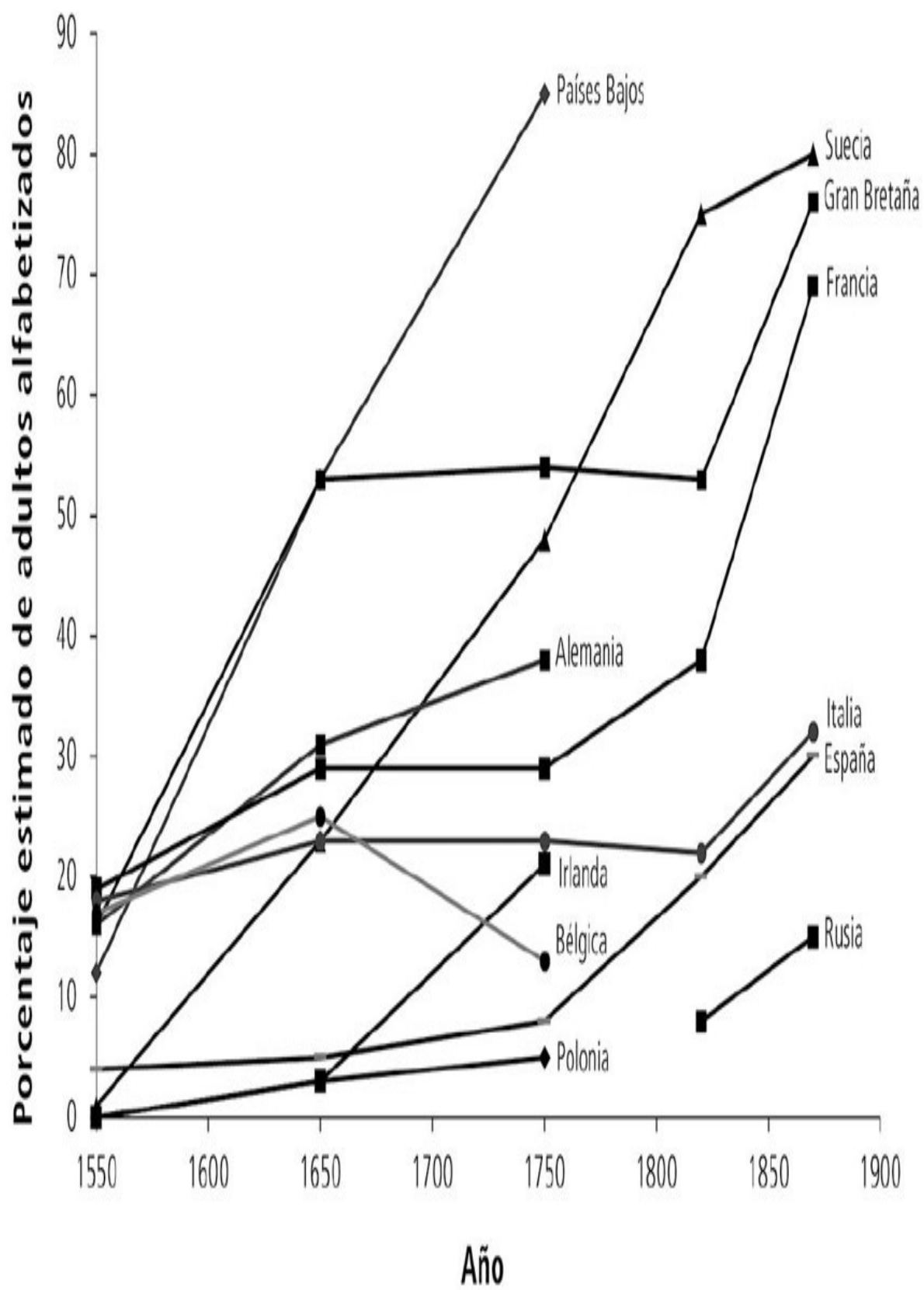


Figura P.1. Tasas de alfabetización de varios países europeos entre 1550 y 1900. Las estimaciones se basan en los datos sobre la publicación de libros, contrastados con otras medidas de alfabetización más directas. (Datos extraídos de Buringh y Van Zanden, 2009).

Podemos comenzar a rastrearla a finales de 1517, recién pasada la festividad de Todos los Santos, en la pequeña localidad alemana con privilegio de Wittenberg. Un monje y profesor que respondía al nombre de Martín Lutero había dado forma a sus famosas noventa y cinco tesis, con las que llamaba a un debate intelectual sobre la práctica de la venta de indulgencias por parte de la Iglesia católica. En aquellos tiempos, los católicos podían adquirir uno de estos certificados, de estas «indulgencias», para reducir el tiempo que sus familiares muertos debían pasar en el purgatorio a causa de sus pecados o aliviar la severidad de su propia penitencia.[8] Las tesis de Lutero marcaron la irrupción de la Reforma protestante. Encumbrado por su excomunión y por el coraje del que hizo gala frente a los cargos criminales que se le imputaron, los posteriores escritos de Lutero sobre teología, políticas sociales y cómo llevar una vida cristiana acabaron resonando más allá de su seguro refugio en Wittenberg, dando lugar a una onda expansiva que ejerció su influencia sobre varias poblaciones, primero en Europa y más tarde en el resto del mundo. Allende las fronteras del territorio germano, el protestantismo arraigaría profundamente en los Países Bajos y Gran Bretaña, para llegar, más adelante, con las oleadas de colonos británicos, a Norteamérica, Nueva Zelanda y Australia. En la actualidad, siguen proliferando una serie de variantes en Sudamérica, China, Oceanía y África.[9]

En el protestantismo está muy anclada la noción de que los individuos deben desarrollar una relación personal con Dios y Jesús. Para lograrlo, tanto hombres como mujeres deben leer e interpretar las Sagradas Escrituras —la Biblia— por sí mismos, y no depender por encima de todo de la autoridad de unos supuestos expertos, los sacerdotes, o de una autoridad institucional como la Iglesia. Este principio, conocido como sola scriptura, conlleva que todo el mundo debe aprender a leer y, puesto que no todo el mundo puede convertirse en un erudito que maneje con fluidez el latín, que la Biblia se traduzca a los distintos idiomas locales.[10]

Lutero no solo hizo la traducción al alemán de la Sagrada Escritura, que enseguida pasó a ser de uso general, sino que además comenzó a predicar sobre la importancia de la alfabetización y la educación básica. Tenía una tarea inmensa por delante, ya que las estimaciones indican que tan solo alrededor del 1 por ciento de la población germanoparlante sabía leer por aquel entonces. Comenzando por el electorado de Sajonia, de donde era oriundo, Lutero comenzó a presionar a los gobernantes para que se responsabilizasen de la alfabetización y la escolarización. En 1524, redactó un panfleto con el título de «A los concejales de todas las ciudades alemanas, para que creen y mantengan escuelas cristianas». Tanto en este como en otros escritos, urgía a padres y dirigentes a construir centros educativos donde enseñar a los niños a leer las Escrituras. Cuando varios duques y príncipes del Sacro Imperio Romano Germánico fueron adoptando el protestantismo, recurrieron a menudo a Sajonia como modelo. En consecuencia, la alfabetización y las escuelas proliferaron a menudo de la mano de esta corriente religiosa. La habilidad lectora también comenzó a aflorar en otros lugares, como Gran Bretaña y los Países Bajos, aunque fue en Alemania donde la escolarización formal se convirtió por primera vez en una responsabilidad sagrada de los gobernantes y Gobiernos seculares. [11]

La conexión histórica entre el protestantismo y la alfabetización está bien documentada. Así lo ilustra la figura P.1, donde se muestra cómo las tasas de las personas alfabetizadas crecieron más rápido en aquellos países donde la religión protestante estaba más firmemente establecida. Incluso en una fecha tan tardía como 1900, cuanto mayor era el porcentaje de protestantes en un país, mayor era el índice de alfabetización. En Gran Bretaña, Suecia y los Países Bajos, el promedio en adultos que sabían leer se acercaba al 100 por ciento. Entretanto, en los países católicos, como es el caso de España o Italia, los valores tan solo se elevaron a cerca del 50 por ciento. Por regla general, si conocemos el porcentaje de protestantes en un país, podremos explicar cerca de la mitad de la variación transnacional de la alfabetización en los albores del siglo XX.[12]

El problema con dichas correlaciones y con muchos análisis similares, en los que se vincula el protestantismo, bien a la alfabetización, bien a la escolarización, es que no podemos decir si fue dicho movimiento cristiano la causa de tal crecimiento, o bien fueron esos fenómenos los que llevaron a la gente a adoptar el protestantismo. O quizá todo ello surgió a resultas del crecimiento económico, el gobierno representativo y los desarrollos tecnológicos como la imprenta. Por fortuna, la historia nos ha legado una especie de experimento natural en Prusia, a

cuya revisión se han dedicado los economistas Sascha Becker y Ludger Woessmann. Se trata de un excelente caso de estudio por dos razones. La primera es que allí se desarrollaron nociones incipientes de libertad religiosa en una fase temprana. En 1740, el rey de Prusia, entonces Federico II el Grande, declaró que todo individuo debía seguir su propio camino a la salvación, lo que suponía una declaración efectiva de la libertad religiosa. Esto significaba que los prusianos podían elegir su fe sin verse constreñidos por las imposiciones que desde arriba hiciesen los dirigentes políticos. La segunda, que Prusia tenía unas leyes relativamente uniformes y unas instituciones gubernamentales similares en todas las regiones que la componían. Este hecho atenúa el problema de que cualquier relación observada entre alfabetización y protestantismo pueda deberse a algún vínculo no percibido entre la religión y el Gobierno.

Los análisis del censo prusiano de 1871 muestran que las provincias con un mayor número de protestantes tenían unas tasas más elevadas de alfabetización y un mayor número de escuelas, las cuales requerían una inversión de tiempo inferior a los usuarios para llegar hasta ellas. Se trata de un patrón predominante, y la evidencia se refuerza cuando los efectos de la urbanización y el crecimiento demográfico se mantienen constantes. La conexión entre el protestantismo y el aumento del número de escuelas llega a ser incluso evidente en 1816, antes de la industrialización alemana. Por lo tanto, la relación entre protestantismo y escolarización-alfabetización no se debería a la industrialización y el crecimiento económico a ella asociado.[13]

Con todo, dicho vínculo no es más que una asociación.[14] Muchos estudiamos que no se puede inferir una conexión causal de una mera correlación, y que solo mediante experimentos puede identificarse la causación. No obstante, ya no se trata de algo completamente cierto, ya que los investigadores han concebido ingeniosas maneras de extraer datos cuasiexperimentales del mundo real. En Prusia, el protestantismo se extendió desde Wittenberg como las ondas que se producen al lanzar una piedra a un estanque (para recurrir a la metáfora del propio Lutero). Así, cuanto más lejos estaba una provincia prusiana de Wittenberg en 1871, más reducido era el porcentaje de protestantes. Por cada cien kilómetros que se recorriesen desde esa ciudad, dicha proporción caía en un 10 por ciento (figura P.2). La relación se mantiene incluso si prescindimos estadísticamente de la influencia de toda clase de factores económicos, demográficos y geográficos.

Por lo tanto, podemos establecer la proximidad al epicentro de la Reforma,

Wittenberg, como una causa de la presencia de protestantismo en Prusia. Como es natural, hay muchos otros factores importantes, incluida la urbanización, pero estar cerca de dicha ciudad, el nuevo centro de acción a partir de 1517, tuvo un efecto propio y autónomo sobre el protestantismo en el contexto prusiano.

El patrón radial del movimiento protestante nos permite recurrir a la proximidad de una provincia a Wittenberg para aislar estadísticamente esa parte de la variación del protestantismo que sabemos que se debe precisamente a la proximidad de una provincia a Wittenberg y no a una mayor alfabetización u otros factores. En cierta forma, podemos concebirlo como un experimento en el que se habría administrado a las distintas provincias unas dosis diferentes de protestantismo para comprobar los efectos. La distancia de ese centro urbano nos ayuda a determinar la cuantía de esa dosis experimental. De este modo, podemos ver si la dosis «asignada» de protestantismo sigue estando asociada a un mayor índice de alfabetización y número de escuelas. Si así fuera, podemos inferir a partir de este experimento natural que ese movimiento religioso fue la causa de hecho de un incremento de la habilidad lectora.[15]

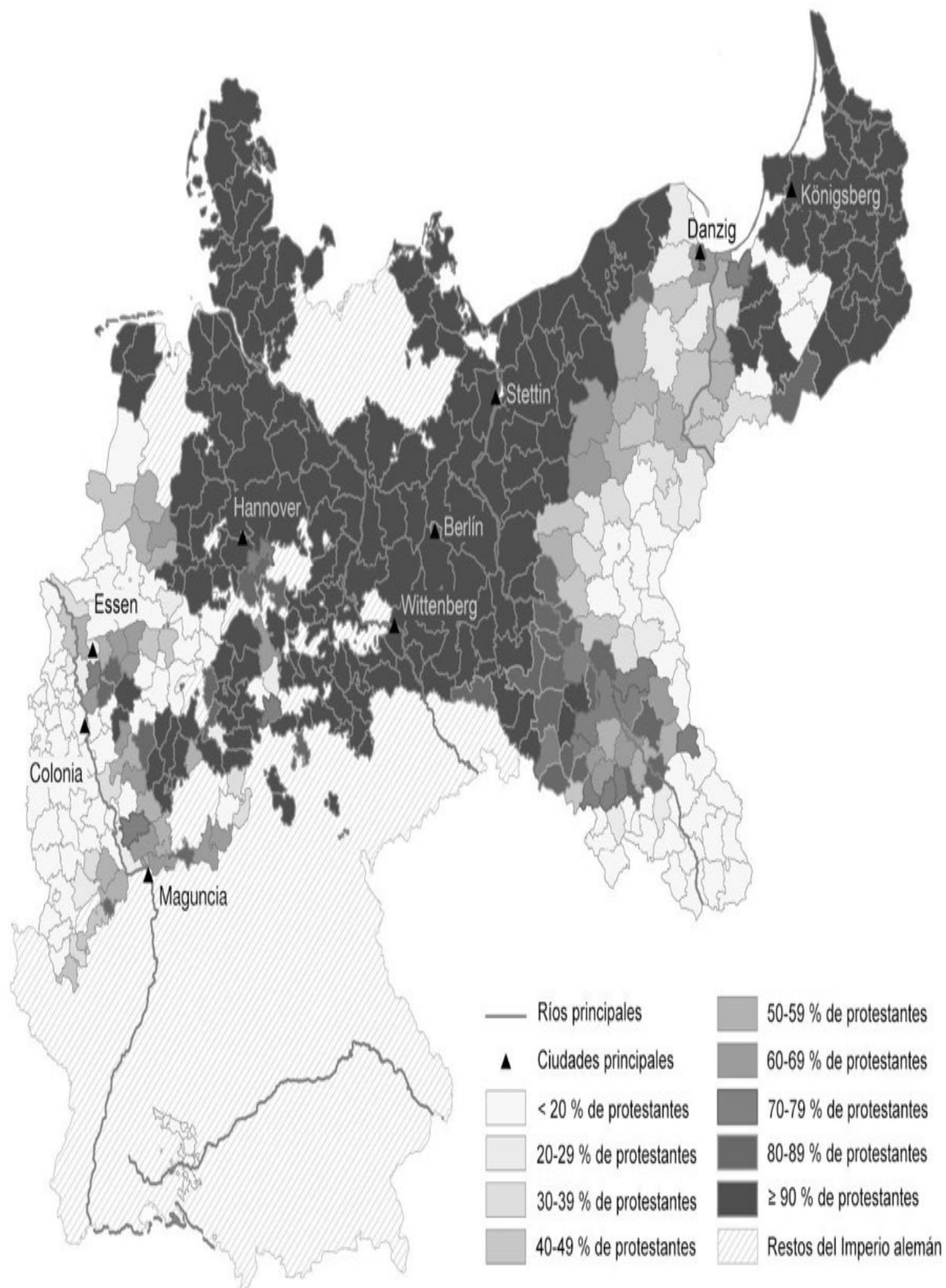


Figura P.2. Porcentaje de ciudadanos protestantes de las provincias prusianas en 1871 (Becker y Woessmann, 2009). En el mapa se destacan algunas ciudades germanas, incluido el epicentro de la Reforma, Wittenberg, así como Maguncia, municipio con privilegio en la que Johannes Gutenberg creó la máquina de imprimir de la que es epónimo.

Los resultados de esta llamativa estadística son notables. No solo las provincias prusianas más cercanas a Wittenberg tuvieron una mayor proporción de protestantes, sino que, además, ese anexo de seguidores del protestantismo viene asociado a una ratio de alfabetización y un número de escuelas superiores, lo que, a su vez, nos estaría indicando que la ola de protestantismo que tuvo lugar durante la Reforma vino a elevar dichas cifras. A pesar de que Prusia contase en general con un promedio elevado para 1871, las provincias integradas por protestantes contaban con unas tasas cerca de veinte puntos percentiles por encima de las católicas.[16]

Las mismas pautas pueden encontrarse en cualquier lugar de la Europa del siglo XIX y, en la actualidad, en las regiones que por todo el globo fueron objeto de misiones. Se han identificado otros corolarios de la Reforma en la Suiza de aquel mismo siglo, a raíz de una batería de pruebas cognitivas por las que los reclutas del Ejército suizo debían pasar. Los jóvenes de todos los distritos protestantes no solo tenían una probabilidad superior en once puntos percentiles de brindar un «alto rendimiento» en las tareas de lectura, en comparación con los provenientes de distritos católicos, sino que además la misma ventaja se filtraba a las puntuaciones de matemáticas, historia y redacción. Dicha relación se mantenía incluso cuando en un distrito la densidad de población, la fertilidad y la complejidad económica se mantenían constantes. Como en el caso de Prusia, cuanto más cerca estuviese una comunidad de uno de los dos epicentros de la Reforma suiza, en su caso Zúrich o Ginebra, más ciudadanos protestantes albergaba llegado el siglo XIX. Hay que considerar, además, que la proximidad a otras ciudades nacionales, como Berna o Basilea, no da como resultado esta misma relación. Al igual que en el caso de Prusia, tal orden de cosas nos da pie a señalar al protestantismo como impulsor de la propagación de un elevado grado de alfabetización, así como de mejoras algo más modestas en la capacidad de redacción y en matemáticas.[17]

En tanto que las convicciones religiosas parecen haber sido centrales para la difusión temprana de la alfabetización y la escolarización, no ocurre lo mismo con el interés material personal y las oportunidades económicas. Lutero y otros dirigentes de la Reforma no estaban especialmente interesados en que la gente aprendiera a leer y escribir y en la escolarización como fines en sí mismos, ni en los ulteriores beneficios económicos y políticos que esto propiciaría siglos más tarde. La principal justificación de la sola scriptura era que abría el camino a la salvación eterna. ¿Qué podía haber más importante que eso? Asimismo, las familias campesinas que conformaban la mayor parte de la población no se dedicaron a esta habilidad para mejorar sus perspectivas económicas ni sus oportunidades laborales. Lo que creían los protestantes era que la gente tenía que aprender a leer para poder leer la Biblia con autonomía, mejorar su carácter moral y construir una relación más sólida con Dios. Siglos después, cuando la Revolución Industrial se puso en marcha en Alemania y en las regiones circundantes, la reserva de campesinos alfabetizados y escuelas locales que había legado el protestantismo suministró una fuerza de trabajo instruida y preparada, la cual propulsó el rápido crecimiento económico y ayudó a dar alas a la segunda revolución industrial.[18]

El compromiso protestante con la promoción de la alfabetización y los estudios aún puede verse hoy en la incidencia diferencial de las misiones protestantes con respecto a las católicas en todo el globo. En África, las regiones en las que había más misiones cristianas en 1900 tenían unas tasas de alfabetización más elevadas un siglo después. No obstante, las antiguas misiones protestantes batían a la competencia católica. Si se las pone frente a frente, las regiones con misiones protestantes tempranas irían de la mano de unos índices de alfabetización situados cerca de dieciséis puntos percentiles por encima de las vinculadas a misiones católicas. De igual modo, los individuos de las comunidades adscritas a misiones protestantes tempranas cuentan con alrededor de 1,6 años más de educación formal que los de aquellas asociadas a las católicas. Se trata de diferencias sustanciales, teniendo en cuenta que a finales del siglo XX los africanos no contaban más que con tres años de promedio y solo alrededor de la mitad de los adultos estaban alfabetizados. Se trata de unos efectos independientes de un amplio abanico de factores geográficos, económicos y políticos, así como del gasto actual en educación de los países implicados, que por sí mismo explica poco de la variación en la escolarización o la alfabetización.[19]

La competencia entre las misiones religiosas marca una gran diferencia. Tanto

los misioneros católicos como los protestantes eran más eficaces a la hora de inculcar la alfabetización cuando se trataba de competir directamente por las mismas almas. De hecho, no está del todo claro que, en ausencia de esos competidores protestantes obcecados en esa tarea, los misioneros católicos tuviesen alguna influencia en absoluto sobre las capacidades lectoescritoras. Es más, los análisis en detalle de los datos africanos revelan que las misiones protestantes no solo levantaban centros educativos, sino que además infundían valores culturales sobre la importancia de la educación. El hecho es consecuente con la situación de Europa en los siglos XVI y XVII, cuando el interés católico en la alfabetización y la escolarización fue alimentado en parte por el intenso énfasis que los protestantes ponían en ellas.[20]

Además de moldear a la Iglesia católica mediante la competencia, el protestantismo de Lutero también estableció, de forma imprevista, los fundamentos de la escolarización universal a cargo del Estado, al promover la idea de que era responsabilidad del Gobierno educar al pueblo. Desde el principio, los escritos de Lutero no solo enfatizaron la necesidad de que los padres se asegurasen de que sus hijos supiesen leer y escribir, sino que además puso de relieve la obligación de los príncipes y duques locales de crear escuelas. Este impulso de inspiración religiosa para la creación de centros educativos ayudó a hacer de Prusia un modelo de educación financiada por el Estado que más tarde copiarían países como Gran Bretaña y Estados Unidos.

Es destacable el que la sola scriptura condujese expresamente a la expansión de la alfabetización de las mujeres, primero en Europa y más tarde por todo el mundo. En la Brandeburgo del siglo XVI, por ejemplo, si bien el número de escuelas de niños prácticamente se duplicó, de cincuenta y cinco a cien, las de chicas se multiplicaron por diez, de cuatro a cuarenta y cinco. Más tarde, en 1816, se constata que cuanto más alto era el porcentaje de protestantes en una provincia o en una ciudad, mayor era el de niñas a las que se inscribía en la escuela con respecto al de niños. De hecho, si se recurre a la distancia entre una provincia y Wittenberg para extraer tan solo esa fracción cuasiexperimental de la variación en la filiación religiosa (católica o protestante) que habría sido ocasionada por la propagación inicial de la Reforma, la relación se mantiene, lo que indica que es probable que el protestantismo fuese causa del aumento de la alfabetización de las mujeres. Fuera de Europa, la impronta de este movimiento religioso en la educación de las niñas sigue siendo manifiesta, a medida que el cristianismo se extiende por el planeta. Tanto en África como en India, por poner dos ejemplos, las misiones protestantes tempranas tuvieron un efecto en la

alfabetización y la escolarización de las niñas notablemente superior al que tuvo la competencia católica. La repercusión del protestantismo en la alfabetización de las mujeres es de particular importancia, porque las madres alfabetizadas tienden a tener menos descendencia, más sana, más inteligente y más pudiente en la edad adulta que la de las mujeres analfabetas.[21]

Cuando la Reforma llegó a Escocia, en el 1560, se vino a fundamentar sobre el principio central de una educación pública y gratuita para los pobres. En 1633 se estableció allí el primer impuesto destinado a la educación, reforzado en 1646. Este experimento temprano de educación universal no tardó en dar lugar a una asombrosa colección de luminarias intelectuales, desde David Hume a Adam Smith, y es probable que fuese un factor clave en la aparición de la conocida como escuela escocesa. La preeminencia intelectual en el siglo XVIII de esta región diminuta llevó a Voltaire a dejar escrito: «Miramos a Escocia para todas las ideas que tenemos sobre la civilización».[22]

Sigamos los eslabones de la cadena causal que he venido entrelazando hasta aquí: la expansión de la creencia religiosa de que cada individuo debe ser capaz de leer la Biblia por sí mismo acarreó la difusión de la alfabetización generalizada, tanto de hombres como de mujeres, primero en Europa y luego en el resto del mundo. La amplia proliferación de la alfabetización cambió el cerebro de la gente y alteró sus capacidades cognitivas en dominios relacionados con la memoria, el procesamiento visual, el reconocimiento facial, la precisión numérica y la resolución de problemas. Es probable, asimismo, que alterase el tamaño de las familias, la salud infantil y el desarrollo cognitivo, a medida que las madres fueron estando cada vez más alfabetizadas y contaron con una educación formal. Estos cambios psicológicos y sociales pueden haber alimentado una aceleración de la aparición de innovaciones, nuevas instituciones y, a largo plazo, una mayor prosperidad económica.[23]

Desde luego, tal y como recogió el gran sociólogo alemán Max Weber en sus teorías, el protestantismo tiene mucha más historia que literatura. Tal y como vamos a ver en el capítulo 12, es creíble que también influyera en la capacidad de autodisciplina, la paciencia, la sociabilidad y las inclinaciones suicidas de las personas.[24]

Historias de las religiones, las biología y las psicología

El tema principal de este libro no es el protestantismo ni la alfabetización, aunque voy a tratar de explicar por qué en el ocaso de la Edad Media las poblaciones europeas se mostraron tan receptivas al carácter inusualmente individualista de las creencias protestantes. La noción misma de que cada individuo debía leer e interpretar los antiguos textos sagrados por sí mismo o — peor aún— por sí misma, en lugar de delegar la tarea en los grandes sabios, habría parecido algo entre indignante y peligroso en la mayoría de las sociedades premodernas.[25] El protestantismo, al que una cuota importante de las élites religiosas y seculares se opusieron de forma activa, no habría llegado muy lejos en la mayor parte de la geografía ni en la mayoría de las épocas. Para explicar la naturaleza insólita del cristianismo occidental, así como de nuestras familias, matrimonios, leyes y formas de gobierno, nos adentraremos mucho más en el pasado, para sondear el modo en que un peculiar conjunto de prohibiciones y prescripciones de carácter religioso reorganizaron el parentesco europeo hasta el punto de alterar la vida social y la psicología de las personas, hasta empujar a las sociedades de la cristiandad hacia una trayectoria histórica inédita. Veremos que el protestantismo y la importante influencia que ejerció están más bien al final de esa historia que al principio de ella. No obstante, el caso de su relación con la alfabetización ilustra, en un microcosmos, cuatro ideas fundamentales que van a recorrer todo el libro; veamos cuáles son:

1. Las convicciones religiosas pueden conformar de forma muy intensa la toma de decisiones, la psicología y la sociedad. La lectura de las Sagradas Escrituras consistía más que nada en conectar con la divinidad, pero tuvo unos efectos secundarios inesperados de gran calado y resultó en la prevalencia y difusión de unos grupos religiosos sobre otros.
2. Las creencias, prácticas, tecnologías y normas sociales, es decir, la cultura, pueden moldearnos el cerebro, la biología y la psicología, con nuestras motivaciones, capacidades mentales y sesgos de toma de decisiones incluidos. No podemos separar la «cultura» de la «biología», porque la primera estimula un

recableado físico del cerebro y, por lo tanto, configura el modo en que pensamos.
[26]

3. Los cambios psicológicos impulsados por la cultura pueden moldear cualquier clase de acontecimiento que tenga lugar en lo posterior, al repercutir en la predisposición de la gente a prestar atención a ciertas cosas, el modo en que se toman decisiones, el tipo de instituciones que se prefieren y la propensión a la innovación. En el caso reseñado, al incentivar la alfabetización, la cultura habría estimulado un pensamiento más analítico y una memoria más duradera, al tiempo que promovía la escolarización formal, la producción de libros y la diseminación del conocimiento. De este modo, es probable que la sola scriptura vigorizase la innovación y dejase preparado el terreno para la estandarización de las leyes, la extensión del derecho al voto y el establecimiento de Gobiernos constitucionales.[27]

4. La alfabetización nos ofrece un primer ejemplo del modo en que los occidentales se volvieron tan insólitos psicológicamente. Sin duda, con la difusión del cristianismo y las instituciones europeas (como las escuelas primarias) por todo el mundo, son muchas las poblaciones que en tiempos recientes han adquirido una tasa elevada de alfabetización. No obstante, si hubiésemos hecho un sondeo por el mundo en 1900, la gente de Europa occidental habría parecido bastante peculiar, con su espeso cuerpo calloso y su pobre capacidad para reconocer rostros.[28]

Como veremos, el de la alfabetización no es un caso especial; al contrario, se trata de la punta de un iceberg psicológico y neuronal que ha pasado desapercibido a muchos investigadores. En el capítulo siguiente, voy a comenzar por demostrar el calado y la forma de tal iceberg. Después, tras haber sentado las bases para reflexionar sobre la naturaleza humana, el cambio cultural y la evolución de las sociedades, examinaremos cómo y por qué surgió en Europa un vasto abanico de diferencias psicológicas, y qué implicaciones tendría este fenómeno a la hora de entender la prosperidad económica, la innovación, el derecho, la democracia y la ciencia de la actualidad.[29]

■

[1] Dehaene, 2009; Dehaene et al., 2010; Dehaene et al., 2015; Szwed et al., 2012; Ventura et al., 2013. El término «caja de letras» está extraído de Dehaene, 2009.

[2] En las sociedades modernas, incluso las personas analfabetas pueden poseer un ligero sesgo hacia el lado derecho en el procesamiento de rostros (Dehaene et al., 2015). Sin embargo, puede que no aflore en individuos crecidos en sociedades desprovistas de un alfabeto, es decir, en la mayor parte de las que han existido a lo largo de la historia humana. En las sociedades modernas, las personas analfabetas se adaptan igualmente a un mundo repleto de letras y palabras escritas, incluso si en última instancia no llegan a convertirse en lectores competentes.

[3] Coltheart, 2014; Dehaene, 2014; Dehaene et al., 2015; Henrich, 2016; Kolinsky et al., 2011; Ventura et al., 2013. La ubicación de la caja de letras, acotada por la neurogeografía humana, varía solo ligeramente entre sistemas de escritura tan diferentes como los utilizados en inglés, hebreo, chino o japonés.

[4] Otra habilidad cognitiva mejorada que comparten muchos lectores es la de discriminar imágenes espejo, como f de l. Lo agudizada que esté depende del alfabeto particular que se haya aprendido. Los que tienen una raíz latina exigen a los lectores la distinción entre imágenes espejo laterales, como la d de la b o la p de la q. Tal especialización específica de un alfabeto va más allá de las letras y se extiende a otras formas y objetos. Así, los lectores son capaces de distinguir de inmediato entre símbolos como > y <, aunque puede costarles más identificar dos imágenes espejo que representan exactamente el mismo objeto. Se trata de una deficiencia singular, porque, al igual que otros primates, los humanos tienen una inclinación natural a ignorar las diferencias entre las imágenes espejo laterales; en consecuencia, apenas ninguno de los antiguos sistemas de escritura del mundo exigiría la distinción entre imágenes espejo. El aprendizaje de los alfabetos con base en el latín (utilizados en todos los idiomas del occidente de Europa) obliga a los lectores a sobreponerse a una inclinación natural de nuestro sistema de atención (Kolinsky et al., 2011). Para una discusión general del impacto cognitivo de la alfabetización, véase Huettig y Mishra, 2014.

Esta carencia innata de los seres humanos está lejos de resultar obvia para quienes desarrollan nuevos alfabetos para lenguajes sin escritura. Por ejemplo, el elegante silabario cree, concebido por el misionero metodista James Evans en la década de 1830, está compuesto en su mayor parte de símbolos que constituyen

imágenes espejo. Como lector en inglés, no hay duda de que Evans no advirtió las dificultades inherentes de aprender a distinguir entre imágenes espejo (Berry y Bennett, 1995). El nuevo alfabeto se expandió ampliamente entre las poblaciones de habla cree, hasta que, en un momento dado, fue desplazado por el inglés.

[\[5\] Existe debate en torno a esa imprimación subliminal \(Kouider y Dehaene, 2007\).](#)

[\[6\] Henrich, 2016, capítulo 14.](#)

[\[7\] Becker y Woessmann, 2009, 2010; Buringh y Van Zanden, 2009.](#)

[\[8\] Para mayor corrección teológica, el purgatorio existe fuera del tiempo, de manera que no se supone que los católicos deban pensar en él como en una «sentencia reducida». Sin embargo, a menudo las indulgencias suponían la liberación de las almas una vez pasado un cierto tiempo en el purgatorio, y las que costaban más dinero suponían una liberación incluso más rápida \(Dohrn-van Rossum, 1996\).](#)

[\[9\] Dittmar y Seabold, 2016; McGrath, 2007. En un espectro más amplio, se desarrolló una competición en toda Europa entre las distintas sectas protestantes y la Iglesia católica de la Reforma \(Pettegree, 2015\). Esta fue más aguda en las ciudades libres o con estatuto propio, en especial en aquellas donde hubiese una industria de la impresión pujante y en desarrollo.](#)

[\[10\] McGrath, 2007. En el capítulo 12, abordaré varios movimientos religiosos anteriores a la Reforma que promovieron la alfabetización bíblica, en especial en los Países Bajos, donde surgieron en el seno de la Iglesia los Hermanos de la Vida Común \(Akçomak, Webbink y Ter Weel, 2016\). Esto significa que los católicos neerlandeses estaban relativamente alfabetizados en comparación con las poblaciones de otros lugares en vísperas de la Reforma.](#)

[\[11\] Becker y Woessmann, 2009.](#)

[\[12\] Becker y Woessmann, 2009, 2010; McGrath, 2007.](#)

[\[13\] Por desgracia, el censo de 1816 carece de información específica de la alfabetización, por lo que esta conclusión no puede corroborarse \(Becker y Woessmann, 2010\).](#)

[\[14\] La relación entre protestantismo y alfabetización en la Prusia del siglo XIX es más convincente que las correlaciones similares entre países, debido a que en los distintos territorios nacionales hay muchas más diferencias \(en factores relacionados con la historia, instituciones, cultura y clima\) que podrían dar cuenta de la relación. En comparación, Prusia era relativamente homogénea.](#)

[\[15\] La llamativa estadística se utiliza a menudo en economía y se conoce como regresión por variable instrumental \(Becker y Woessmann, 2009\). Véase Cantoni \(2012\) sobre la centralidad de Wittenberg en la expansión del protestantismo, y Dittmar y Seabold \(2016\) para la importancia de la imprenta y de Maguncia.](#)

[\[16\] Resulta interesante el que ese «extra de alfabetización» impulsado por el protestantismo explique los mayores ingresos y la menor dependencia de las actividades agrarias en más provincias de mayoría protestante tras la llegada de la Revolución Industrial \(Becker y Woessmann, 2009\).](#)

[\[17\] Boppart, Falkinger y Grossmann, 2014. Los dirigentes de la Reforma en Zúrich y Ginebra fueron Ulrich Zwingli y Juan Calvino, respectivamente. Para el trabajo llevado a cabo en China, véase Bai y Kung, 2015; Chen, Wang y Yan, 2014.](#)

[\[18\] Becker, Hornung y Woessmann, 2011; Becker y Woessmann, 2009; Boppart et al., 2014. Son muchos los que sospechan que la aparición de la imprenta de Gutenberg tiene que haber desempeñado un papel en la expansión de la alfabetización. Desde luego, la escritura impresa catalizó la difusión tanto de esta como del protestantismo en Europa \(Cantoni, 2012; Dittmar y Seabold, 2016; Pettegree, 2015; Rubin, 2014\). No obstante, no se trataría de un catalizador tan potente fuera de ella. Después de que la imprenta europea llegase a las ciudades no europeas de todo el mundo, el resultado no fue que se generalizase la capacidad de leer y escribir. Lo mismo vale para China y Corea, que ya habían desarrollado antes sus propias imprentas e industrias editoriales \(Briggs y Burke, 2009\). Estas comparaciones nos indican que, en los primeros tiempos, el abaratamiento de los libros impresos no creó nuevos lectores. Más bien, varios lectores motivados proporcionaron un mercado inexplorado para los libros baratos y los panfletos. Sin el protestantismo para crear la demanda, las imprentas habrían tenido poca clientela. Es revelador que los dos libros que más se imprimieron en la nueva imprenta de Gutenberg fuesen la Biblia, claro, que sigue siendo la obra con más impresiones de todos los tiempos, y La imitación de Cristo, de Tomás de Kempis, una serie de enseñanzas religiosas para llevar](#)

una vida piadosa. Cabe añadir que, mil quinientos años antes de Martín Lutero, una serie de nuevas prescripciones entre los judíos tras la destrucción del Segundo Templo condujeron a la expansión de la alfabetización entre los hombres y, a la larga, a la adopción de oficios urbanos. En este caso, como en el protestante, unas creencias religiosas idiosincrásicas sobre la necesidad de que todos los hombres pudiesen leer la Torá impulsaron un proceso de alfabetización, sin necesidad de que hubiese imprentas a la vista (Botticini y Eckstein, 2005, 2007, 2012).

[19] Gallego y Woodberry, 2010; Nunn, 2014. En África, durante la primera mitad del siglo XX, sobre el 90 por ciento de la escolarización la organizaban misioneros cristianos. En la década de 1940, en vísperas de la descolonización, el 97 por ciento de los estudiantes que había en Nigeria y Ghana acudía a escuelas misioneras. Los análisis de Gallego y Woodberry incluyen controles estadísticos de la densidad de población, la fuerza del imperio de la ley y la proximidad geográfica a los océanos, los ríos y las capitales nacionales. Es curioso el hecho, destacado por los investigadores desde hace tiempo, de que las colonias británicas contasen con unas mayores tasas de alfabetización que las de otras metrópolis europeas. Sin embargo, la «ventaja británica» se desvanece si se consideran los efectos de la competición entre protestantes y católicos. Nunn (2014) llega a conclusiones similares, y añade también controles para la influencia de los primeros exploradores, los ferrocarriles, la idoneidad para la agricultura y la intensidad del tráfico de esclavos. El análisis de Nunn indica que el impacto de los primeros misioneros tiene lugar tanto a nivel de grupos étnicos completos como de comunidades locales. Un grupo étnico sería tres veces más importante que una comunidad local en la canalización de las influencias misioneras en la educación. Para trabajos similares sobre China e India, véase Bai y Kung, 2015; Chen et al., 2014; Mantovanelli, 2014.

[20] Nunn (2014) nos da una prueba al indicar que la influencia de los misioneros protestantes, a diferencia de las de sus equivalentes católicos, funcionaría a través de la inculcación y transmisión de valores religiosos relacionados con la educación.

[21] Becker y Woessmann, 2008. Esto indica que los protestantes inscribían a más niñas en la escuela con respecto a los católicos. La influencia del protestantismo fue relativamente pequeña, y el incremento de esa fracción sería solo del 3 al 5 por ciento. Pero resulta impresionante en contexto, puesto que para 1816 las niñas ya representaban cerca de la mitad del total de los

[estudiantes prusianos \(el 47 por ciento\). Para investigaciones sobre India y África, véase Mantovanelli, 2014; Nunn, 2014. Hay otras maneras de inferir estos mismos efectos. En Sudamérica, las misiones jesuitas entre los guaraníes acarrearón la alfabetización de todos y cada uno de ellos, aunque tuvieron una repercusión particularmente sustancial en la alfabetización de las mujeres \(Caicedo, 2017\).](#)

Con respecto a la influencia de las madres alfabetizadas sobre su prole, véase Bus, Van Ijzendoorn y Pellegrini, 1995; Kalb y Van Ours, 2014; LeVine et al., 2012; Mar, Tackett y Moore, 2010; Niklas, Cohrssen y Tayler, 2016; Price, 2010; Smith-Greenaway, 2013. Hay dos cosas que me preocupan de estas investigaciones. La primera es que la mayor parte de ellas (aunque no todas) ignoran el papel potencial de los genes; unos padres con unos genes que les inclinasen a la lectura, a la fluidez verbal, etc., influyen en sus hijos mediante la transmisión genética. Algo así podría hacer que tanto adultos como menores lean más y desarrollen ciertas capacidades cognitivas con independencia de lo que los padres hagan en la práctica. La segunda es que no está claro cuánto de estos beneficios cognitivos persiste en la edad adulta (Harris, 1998; Plomin et al., 2016).

[\[22\] Becker, Pfaff y Rubin, 2016.](#)

[\[23\] Becker et al., 2016; C. Young, 2009. Nótese que un análisis que recurre a la urbanización como medida de crecimiento económico indica que \(1\) el protestantismo no estimuló el crecimiento urbano con respecto al catolicismo en el Sacro Imperio Romano Germánico hasta el siglo XIX, y \(2\) los efectos del protestantismo en la alfabetización incidieron sobre todo fuera de las áreas urbanas \(Cantoni, 2015\). Recordemos, sin embargo, que en este mundo preindustrial la mayoría de la gente vivía en áreas rurales. Los potenciales efectos positivos del protestantismo pueden haberse visto mitigados, en las áreas urbanas, a causa de la Contrarreforma y de las acciones de las órdenes monásticas, como la de los jesuitas. Sobre la influencia de la alfabetización y las capacidades cognitivas relacionadas con ella en el crecimiento económico a partir del 1800, véase Cantoni, 2015; Hanushek y Woessmann, 2012.](#)

[\[24\] Becker et al., 2016. Estos hallazgos nos remiten a las hipótesis de Weber \(1958\) sobre el protestantismo y el capitalismo. En términos más amplios, la profusión de investigaciones en la última década nos indica de forma marcada que Weber estaba bien encaminado, aunque parece haberles restado importancia](#)

a la alfabetización y las redes sociales y haberle dado demasiada a la «ética laboral»; véase el capítulo 12.

[25] McGrath, 2007.

[26] Henrich, 2016.

[27] Si los funcionarios públicos han de estar alfabetizados por razones prácticas, entonces la elevada tasa de alfabetización habría supuesto una ampliación de la fracción de la población que podía entrar en el servicio público.

[28] Henrich, Heine y Norenzayan, 2010a, 2010b.

[29] También es posible que unos altos niveles de alfabetización, en combinación con la profusión de novelas baratas (gracias a la imprenta), puedan haber dado lugar a un número creciente de lectores más capacitados para sentir el sufrimiento ajeno, más empáticos. La idea es que con la lectura de ficción las personas practican el hábito de ponerse en la piel de los demás y ver el mundo desde otra perspectiva. En congruencia con esto, varios estudios de las sociedades occidentales muestran que las personas que leen más ficción tienden a ser más compasivas y estar mejor facultadas para leer las emociones ajenas (Mar, Oatley y Peterson, 2009; Mar y Rain, 2015; Mar et al., 2006). No obstante, sigue abierta la cuestión de si la lectura de ficción incrementa en efecto la empatía (Bal y Veltkamp, 2013; Kidd y Castano, 2013; Panero et al., 2016); quizá, en su lugar, las personas más empáticas tienen una mayor inclinación a leer ficción. Establecer la conexión causal es importante, por cuanto unas inclinaciones más intensas a la compasión están vinculadas a una mayor prosocialidad, más tendencia a las donaciones benéficas y menos propensión a la violencia. El aumento de la empatía, estimulado quizá por una elevación de las tasas de alfabetización y la abundancia de libros, puede ser de ayuda para explicar el drástico declive de la violencia observado en Inglaterra y Europa a partir del siglo XVI (Clark, 2007a; Pinker, 2011). Se trata de algo plausible, dado que hay investigaciones que indican que la empatía puede aumentarse con el entrenamiento (Van Berkhout y Malouff, 2016).

PARTE I

LA EVOLUCIÓN DE LAS SOCIEDADES Y LAS PSICOLOGÍAS

La psicología WEIRD

«La concepción occidental de una persona como un universo motivacional y cognitivo delimitado, único y más o menos integrado, como un centro dinámico de conciencia, emoción, juicio y acción organizado en un todo distintivo y fraguado en contraste con, por un lado, otros conjuntos de agregados similares y, por el otro, su procedencia natural y social es, por muy incorregible que nos pueda parecer, una idea bastante peculiar en el contexto de las culturas del mundo».

—El antropólogo CLIFFORD GEERTZ (1974, p. 31)

¿Quién eres tú?

Quizá seas una rara o un raro, un WEIRD, una persona criada en una sociedad occidental (Western), con estudios (Educated), industrializada (Industrialized), adinerada (Rich) y democrática (Democratic). Si tal es el caso, es probable que seas bastante peculiar psicológicamente. A diferencia de la mayoría del mundo en la actualidad, y de la mayor parte de las personas que han vivido, nosotros, las personas WEIRD, somos muy individualistas, obsesionados con nuestro propio yo, orientados a tenerlo todo bajo control, reacios a conformarnos al resto y analíticos. Estamos centrados en nosotros mismos, en nuestros atributos, logros y aspiraciones, antes que en nuestras relaciones y papeles sociales. Aspiramos a ser «nosotros» en todos los contextos y vemos las contradicciones en otros como hipocresía, antes que como flexibilidad. Al igual que ocurre con cualquiera, sentimos inclinación a seguir los pasos de nuestros iguales y de las figuras de

autoridad, pero no estamos tan dispuestos a adaptarnos a otros cuando se trata de entrar en conflicto con nuestras creencias, observaciones y preferencias. Nos vemos como seres únicos, no como nudos de una red social que se extiende por el espacio y hacia atrás en el tiempo. Cuando desempeñamos una acción, nos gusta tener la sensación de control y de estar tomando nuestras propias decisiones.

A la hora de hacer razonamientos, las personas WEIRD tendemos a buscar categorías y reglas universales con las que organizar el mundo, y proyectamos en la mente líneas rectas para comprender patrones y anticipar tendencias. Simplificamos fenómenos complejos, descomponiéndolos en sus elementos discretos y asignándoles a estos propiedades o categorías abstractas, ya sea suponiendo tipos de partículas, patógenos o formas de ser. A menudo obviemos las relaciones entre las partes o las similitudes entre fenómenos que no se ajustan de forma clara a las categorías que nos formamos. Por eso, sabemos mucho sobre cada árbol, pero a menudo no vemos el bosque.

Las personas WEIRD también somos particularmente pacientes y a menudo trabajadoras. Mediante una poderosa capacidad de autocontrol, podemos postergar la gratificación de las recompensas financieras, el placer y la seguridad a un momento futuro, a cambio de una cierta incomodidad e incertidumbre en el presente. De hecho, la gente WEIRD a veces encuentra placentero el trabajo duro y concibe la experiencia como purificadora.

Paradójicamente, y a pesar de nuestro fuerte individualismo y nuestra obsesión con nosotros mismos, las personas WEIRD tendemos a ceñirnos a reglas o principios imparciales y podemos ser bastante fiables, honestas, ecuanímenes y cooperativas con respecto a los forasteros o los desconocidos. Tanto es así que, en relación con la mayoría del resto de las poblaciones, los WEIRD mostramos, hasta cierto punto, menos favoritismo hacia nuestros amigos, familias, gente de la misma etnia y comunidades locales que otros grupos. Pensamos que el nepotismo está mal y fetichizamos principios abstractos por encima del contexto, la viabilidad, las relaciones y la conveniencia.

En lo emocional, es común que los WEIRD nos dejemos sacudir por la culpa, cuando no cumplimos con los criterios y aspiraciones que nos inspira la cultura pero que son en gran medida autoimpuestos. En la mayor parte de las sociedades que no son WEIRD, es la vergüenza, y no la culpa, la que impera sobre la vida de las personas. Los individuos se avergüenzan cuando ellos mismos, sus

familiares o incluso sus amigos no cumplen con los criterios que sus comunidades les han impuesto. Alguien puede, por ejemplo, «quedar mal» ante el juicio de los ojos ajenos si su hija se fuga con alguien externo a su círculo social. Por nuestra parte, las personas WEIRD podríamos sentirnos culpables por echar la siesta en lugar de ir al gimnasio, incluso aunque no sea una obligación y nadie se vaya a enterar. La culpa depende del propio criterio y la autoevaluación, mientras que la vergüenza descansa en estándares sociales y el juicio público.

Se trata tan solo de algunos ejemplos, la punta de ese iceberg psicológico que mencionaba antes, donde se incluyen aspectos de la percepción, la memoria, la atención, el razonamiento, la motivación, la toma de decisiones y los juicios morales. Sin embargo, las preguntas a las que espero responder en este libro son: ¿de qué modo se volvieron las poblaciones WEIRD tan peculiares psicológicamente?, ¿por qué son distintas?

Rastreando las piezas de este rompecabezas en el tiempo, hasta la Antigüedad tardía, veremos que una secta cristiana llevó consigo la diseminación de un particular paquete de normas sociales y creencias que alteraron de forma radical el matrimonio, la familia, la herencia y la propiedad en algunas partes de Europa durante siglos. Semejante transformación de las bases de la vida familiar puso en marcha un aparato de cambios psicológicos que alentó unos esquemas novedosos de urbanización y alimentó el comercio impersonal, al tiempo que suscitó la proliferación de organizaciones voluntarias, desde gremios mercantiles y poblaciones con estatuto propio hasta universidades y órdenes monásticas transregionales, las cuales eran gobernadas por normas y leyes de nuevo cuño cada vez más individualistas. En el proceso de explicar la psicología WEIRD, también arrojaremos luz sobre la naturaleza exótica de la religión, el matrimonio y la familia WEIRD. Si no sabías que nuestros sistemas religiosos, matrimoniales y familiares eran tan extraños, abróchate el cinturón.

Entender cómo y por qué algunas poblaciones europeas llegaron a ser psicológicamente peculiares hacia finales de la Edad Media también nos ayudará a esclarecer otro gran enigma, el del «auge de Occidente». ¿Por qué las sociedades de la Europa occidental se hicieron con una porción tan grande del mundo a partir de más o menos 1500? ¿Cuál es la razón de que, a finales del siglo XVIII y desde esta misma región, comenzase a manar un crecimiento económico, impulsado por las nuevas tecnologías y la Revolución Industrial, que daría lugar a las distintas oleadas de la globalización que aún siguen sacudiendo el mundo en la actualidad?

Si, desde la órbita correspondiente, un equipo de antropólogos alienígenas hubiese llevado a cabo una investigación sobre la humanidad en el año 1000 de la era común, o incluso en el 1200, jamás se habrían imaginado que las poblaciones europeas llegarían a dominar el planeta durante la segunda mitad del milenio. Lo más probable es que, en su lugar, hubiesen apostado por China o por el mundo islámico.[30]

Lo que habrían pasado por alto desde su peana orbital es la silenciosa fermentación de una nueva psicología durante la Edad Media en algunas comunidades europeas, una psicología proto-WEIRD que gradualmente iría sembrando las bases para el surgimiento de los mercados impersonales, la urbanización, los Gobiernos constitucionales, la política democrática, las religiones individualistas, las sociedades científicas y una innovación incesante. En resumen, dicho giro psicológico sembró las semillas del mundo moderno. Por lo tanto, para entender las raíces de las sociedades modernas es necesario indagar en el modo en que nuestra psicología se adapta y coevoluciona culturalmente con nuestra institución social más básica, la familia.

Comencemos por ver más de cerca el iceberg.

En serio, ¿quién eres tú?

Trata de completar la frase siguiente de diez maneras distintas:

Yo soy_____

...

Si eres un o una WEIRD, es probable que respondas con adjetivos como curioso o apasionada, o con sustantivos como científico, cirujano, kayakista... Es probable que estés menos inclinado a responder cosas como «el papá de Josh» o «la mamá de Maya», incluso aunque sean igualmente ciertas y quizá un elemento más central de tu vida. El énfasis en los atributos, los logros y las adhesiones a grupos sociales abstractos o idealizados antes que en las relaciones personales, los papeles sociales heredados y las comunidades de contacto directo

es una sólida característica de la psicología WEIRD, la cual nos hace bastante peculiares desde una perspectiva global.

La figura 1.1 nos muestra cómo responden respectivamente las personas de África y el Pacífico Sur al «¿Quién soy yo?» (figura 1.1A) y al «Yo soy_____» (figura 1.1B). Los datos recabados para la figura 1.1A nos sirven para calcular tanto el porcentaje de respuestas específicamente individualistas, relativas a atributos, aspiraciones y logros personales, como el de las que se refieren a papeles y relaciones sociales. En un extremo del espectro estarían los universitarios estadounidenses, centrados de modo casi exclusivo en sus atributos, aspiraciones y logros individuales; en el otro, los masáis y los samburus, dos grupos tribales de la Kenia rural que se organizan en clanes patrilineales y mantienen un estilo de vida basado en la ganadería tradicional. Las respuestas de estos hacían referencia a su papel y sus relaciones sociales al menos un 80 por ciento de las veces, mientras que solo ocasionalmente reseñaron sus atributos o logros personales (el 10 por ciento de las veces o menos). En el punto medio de la distribución se encontrarían dos poblaciones de Nairobi, la bulliciosa capital de Kenia. Los trabajadores nairobitas, categoría en que se incluyen participantes de varios grupos tribales distintos del país, respondieron en gran medida aludiendo a su papel y sus relaciones sociales, aunque menos que los masáis o los samburus. Por su parte, los estudiantes de la Universidad de Nairobi (una institución de corte europeo), plenamente urbanitas, se parecen mucho más a sus equivalentes americanos, tanto que la mayoría de sus respuestas hacían referencia a sus atributos personales o a sus logros individuales.[31]

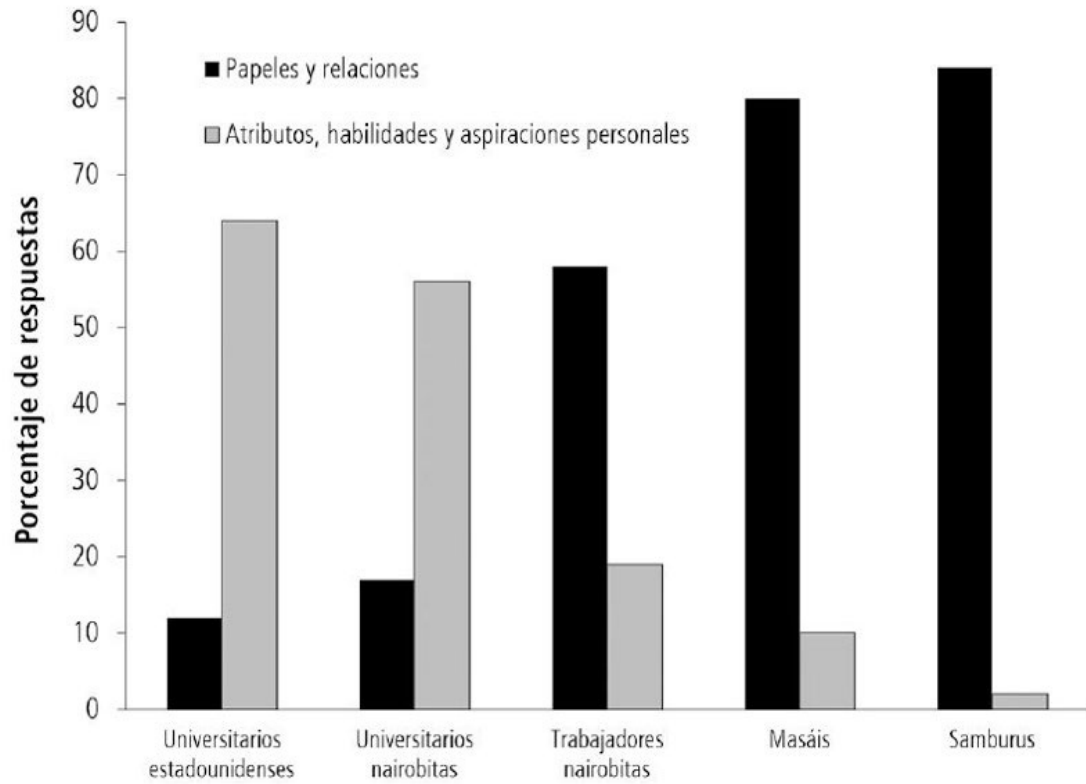
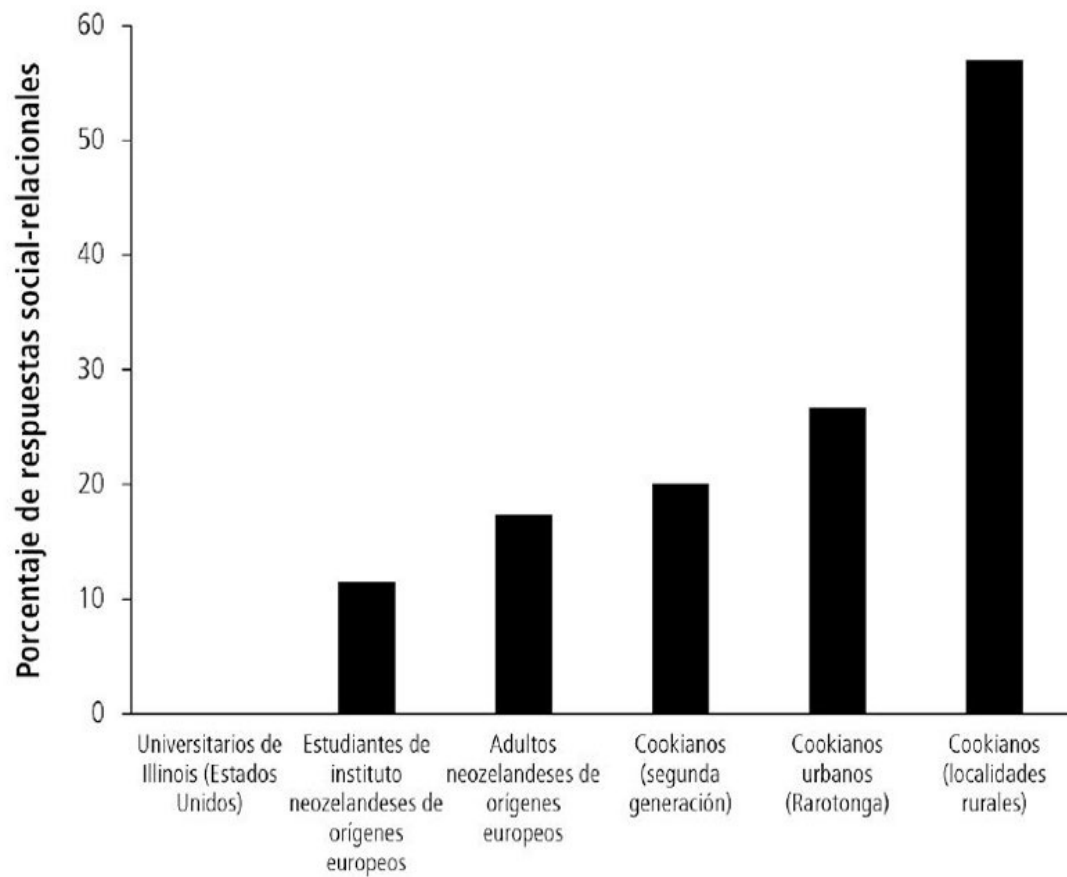
A**B**

Figura 1.1. La identidad personal en distintas poblaciones. (A) A partir de la función «¿Quién soy yo?», el gráfico superior recoge las tendencias de personas de distintas poblaciones a decantarse por su papel y sus relaciones sociales o por sus atributos y logros personales. Las barras muestran el porcentaje promedio de las respuestas de cada persona y lugar. (B) A partir del ejercicio de completar la frase «Yo soy___», el panel de abajo ilustra el porcentaje medio de las respuestas dadas por las personas de naturaleza social-relacional. (Altrocchi y Altrocchi, 1995; Ma y Schoeneman, 1997. La variable de «Atributos, habilidades y aspiraciones personales» de la figura 1.1A combina las variables de Ma y Schoeneman «atributos personales» y «autoestima». La variable «papeles y relaciones» de la figura 1.1B cubre lo que en cierto modo es un rango más amplio de posibles respuestas que la variable «papeles y relaciones» de la figura 1.1A).

En el otro lado del globo, la figura 1.1B nos cuenta una historia similar. Los estrechos lazos en lo político y en lo social entre Nueva Zelanda y las islas Cook nos permiten comparar las poblaciones de cookianos que han experimentado distintos grados de contacto con los neozelandeses WEIRD. A diferencia del caso de Kenia, los datos recabados solo nos sirven para discriminar las respuestas referidas a los papeles y las relaciones sociales de las de cualquier otra clase. Empezando por un núcleo rural de las islas exteriores, en el que la gente aún se desenvuelve en linajes tradicionales de carácter hereditario, el porcentaje promedio de respuestas social-relacionales se ubicaría en el 60 por ciento. Si nos trasladamos a Rarotonga, la capital nacional y un popular destino turístico, la frecuencia de las respuestas social-relacionales se desploma hasta el 27 por ciento. En Nueva Zelanda, entre los hijos de inmigrantes, la frecuencia de tales respuestas es aún más baja, del 20 por ciento. Se sitúa cerca de la media de los neozelandeses de ascendencia europea, que es del 17 por ciento. Los estudiantes de instituto neozelandeses tienen un porcentaje aún más bajo, del 12 por ciento. En comparación, los universitarios estadounidenses están típicamente en ese mismo porcentaje o por debajo de él, con algunos estudios que recogen cero respuestas social-relacionales. Para complementar este trabajo, hay muchos estudios psicológicos similares que nos permiten comparar a estadounidenses, canadienses, británicos, australianos y suecos con varias poblaciones asiáticas, incluidos japoneses, malayos, chinos y coreanos. La conclusión es que las

personas WEIRD se sitúan, por lo usual, en el extremo de la distribución, al poner un fuerte énfasis en sus atributos, logros, aspiraciones y personalidades, antes que en sus papeles, responsabilidades y relaciones. Los universitarios estadounidenses, en particular, parecen inusualmente absortos en sí mismos, incluso en comparación con otras poblaciones WEIRD.[32]

Centrarse en los atributos y logros propios frente al papel y las relaciones es un elemento crucial del paquete psicológico que voy a agrupar bajo el epígrafe de «complejo individualista» o «individualismo» sin más. La mejor manera de pensar en el individualismo es concibiéndolo como un conglomerado psicológico que permite a la gente moverse mejor en los mundos sociales WEIRD, al ajustar sus percepciones, atención, juicios y emociones. Mi predicción es que la mayor parte de las poblaciones van a revelar unos paquetes psicológicos «adaptados» de forma similar a sus sociedades, instituciones, tecnologías, entornos y lenguajes, aunque, como veremos, el paquete WEIRD es de una peculiaridad particular.

Cartografiando el complejo individualista

Para entender el individualismo, vamos a comenzar con el otro extremo del espectro.[33] A lo largo de la mayor parte de la historia humana, las personas han crecido inmersas en redes familiares vastas, que unían a primos y parientes políticos distantes. En estos mundos regulados por lo relacional, la supervivencia, la identidad, la seguridad, el matrimonio y el éxito de las personas dependían de la salud y la prosperidad de unas redes basadas en el parentesco, las cuales a menudo conformaban instituciones discretas conocidas como clanes, linajes, casas o tribus. Tal es el mundo de los masáis, los samburus y los cookianos. En el seno de estas redes duraderas, todo el mundo acarrea consigo una amplia gama de obligaciones, responsabilidades y privilegios heredados, con respecto a otros, en una extensa matriz social. Por ejemplo, un hombre podría estar obligado a vengar el asesinato del equivalente a un primo segundo (por parte de la familia de su abuelo paterno); tener el privilegio de casarse con las hijas del hermano de su madre, pero el casarse con extrañas como tabú, o ser responsable de ejecutar costosos rituales en honor a sus ancestros, bajo la amenaza de atraer la mala suerte para todo su linaje si no los

lleva a cabo. El comportamiento está condicionado en un grado muy alto por el contexto y los tipos de relación implicados. Las normas sociales que gobiernan dichas relaciones, que en su conjunto conforman lo que llamaré instituciones basadas en el parentesco, refrenan a los individuos de hacer grandes gastos en nuevos amigos, socios comerciales o cónyuges. En su lugar, canalizan las inversiones de la gente hacia el seno de un grupo concreto y en gran medida heredado. Muchas de las instituciones basadas en el parentesco no solo influyen sobre la herencia y la residencia de las parejas recién casadas, sino que además establecen la propiedad comunal de los bienes (por ejemplo, que la tierra sea propiedad del clan) y la responsabilidad compartida de los miembros del grupo por actos criminales (por ejemplo, que los padres sean encarcelados por los crímenes de sus hijos). Tal interdependencia social da lugar a un interdependencia emocional, que lleva a los individuos a identificarse firmemente con los miembros del grupo al que pertenecen y a establecer marcadas distinciones entre estos y el resto, basándose en las interconexiones sociales. De hecho, en un mundo así, aunque alguien no conozca a algunos de sus primos lejanos o de los miembros de la misma tribu separados por tres o cuatro vínculos de relación, estos formarán igualmente parte de su mismo grupo en tanto existan nexos familiares entre ellos. En contraste, rostros que de otro modo serían familiares pueden considerarse en la práctica como extraños si no hay una conexión mediada por esos densos lazos sociales.[34]

En un mundo así, el éxito y el respeto dependen de saber guiarse con destreza en esas instituciones con base en el parentesco, lo cual a menudo significa (1) amoldarse a los otros miembros del grupo, (2) delegar en autoridades como los ancianos o los sabios, (3) controlar el comportamiento de los más cercanos (aunque no de los extraños), (4) hacer distinciones rigurosas entre los miembros del grupo y cualquier otra persona y (5) favorecer el éxito colectivo de la comunidad siempre que sea posible. Además, debido a las numerosas obligaciones, responsabilidades y constricciones impuestas por la costumbre, las motivaciones de las personas no suelen estar orientadas al «acercamiento», a comenzar nuevas relaciones o conocer a extraños; más bien, lo común es que se encarrilen hacia la «prevención», para minimizar las posibilidades de parecer anormales, fomentar la discordia o traer la vergüenza para sí mismas o para otros.[35]

Ese sería, entonces, uno de los extremos del espectro. Comparémoslo ahora con el otro extremo, el del individualismo. Imaginemos la psicología necesaria para moverse en un mundo con pocos lazos heredados, en el que el éxito y el respeto

dependen de (1) perfeccionar los atributos propios y notorios, (2) granjearse amistades, pareja y socios comerciales con tales atributos y (3) mantener estas relaciones de tal modo que perduren mientras sigan siendo mutuamente beneficiosas. En un mundo así, las personas invierten en encontrar mejores relaciones, ya sean duraderas o no. La gente mantiene pocos lazos permanentes y se hacen muchas amistades, colegas y conocidos con carácter efímero. Para adaptarse psicológicamente a este mundo, las personas han de verse a sí mismas y a los demás como agentes independientes y definidos por un conjunto único o notorio de talentos (por ejemplo, ser escritora o escritor), aficiones (por ejemplo, la costura), aspiraciones (por ejemplo, casarse), virtudes (por ejemplo, la ecuanimidad) o principios (por ejemplo, el de que «nadie está por encima de la ley»). Cada una de estas cosas puede reforzarse o acentuarse si la persona en cuestión se une a un grupo de personas afines. La reputación personal frente a los otros y frente a ella misma (la autoestima) se conforma, sobre todo, por los propios atributos y logros individuales, no a base de alimentar y mantener una red de lazos heredados y regidos por un complejo conjunto de normas sociales, específicas para las relaciones.[36]

Para nuestro primer vistazo a la variación psicológica en el mundo, vamos a reducir el complejo individualista a una sola dimensión. La figura 1.2 pone sobre el mapa un indicador integral del individualismo bien conocido, desarrollado por el psicólogo austriaco Geert Hofstede y basado inicialmente en unas encuestas realizadas a empleados de IBM de todo el mundo. El fundamento de la escala parte de preguntar a los entrevistados por lo centrados que están en sí mismos, su familia, sus logros personales y sus metas individuales. Por ejemplo, una de las preguntas es: «¿Cómo de importante es para usted aprovechar al máximo sus capacidades y habilidades en el trabajo?»; y otra: «¿Cómo de importante es para usted que el trabajo suponga un desafío, que pueda obtener de él una sensación de realización personal?». El resultado es que la gente con una orientación más individualista quiere aprovechar a fondo sus habilidades y obtener una sensación de realización por el trabajo que hace. El punto fuerte de esta escala no es que se concentre en una pequeña porción de la psicología, sino, más bien, que agrega varios elementos del paquete individualista. No nos sorprenderá encontrar en el extremo superior a estadounidenses (con una puntuación de noventa y uno), australianos (noventa) y británicos (ochenta y nueve); sin duda son algunas de las personas más WEIRD, más raras, del mundo. Ya por debajo de estos quemadores del marcador, las sociedades más individualistas del mundo son casi todas europeas, en particular del norte y el occidente, o bien de ascendencia británica, como Canadá (con una puntuación de ochenta) o Nueva Zelanda

(setenta y nueve). Es de considerar que la figura 1.2 también pone de relieve lo que ignoramos, pues hay zonas, como ciertas franjas de África y Asia Central, que permanecen en gran medida como terra ignota desde el punto de vista psicológico.[37]

Este indicador integral del individualismo converge de manera sorprendente con lo aportado por otros estudios a escala mundial de amplio espectro. Por ejemplo, quienes provienen de países más individualistas cuentan con unos lazos familiares más frágiles y hacen menos gala de nepotismo, lo que significa que es menos probable que los empresarios, directivos y políticos contraten o promocionen a sus familiares. Es más, en los países más individualistas hay una menor inclinación a distinguir entre miembros del grupo e individuos externos, más disposición a ayudar a los inmigrantes y un compromiso más disipado con la tradición y la costumbre. También se trata de países más pudientes, innovadores y productivos económicamente; cuentan con unos sistemas de gobierno más eficaces, con mayor capacidad para dotarse de servicios públicos e infraestructuras, como carreteras, centros educativos, electricidad y agua.[38]

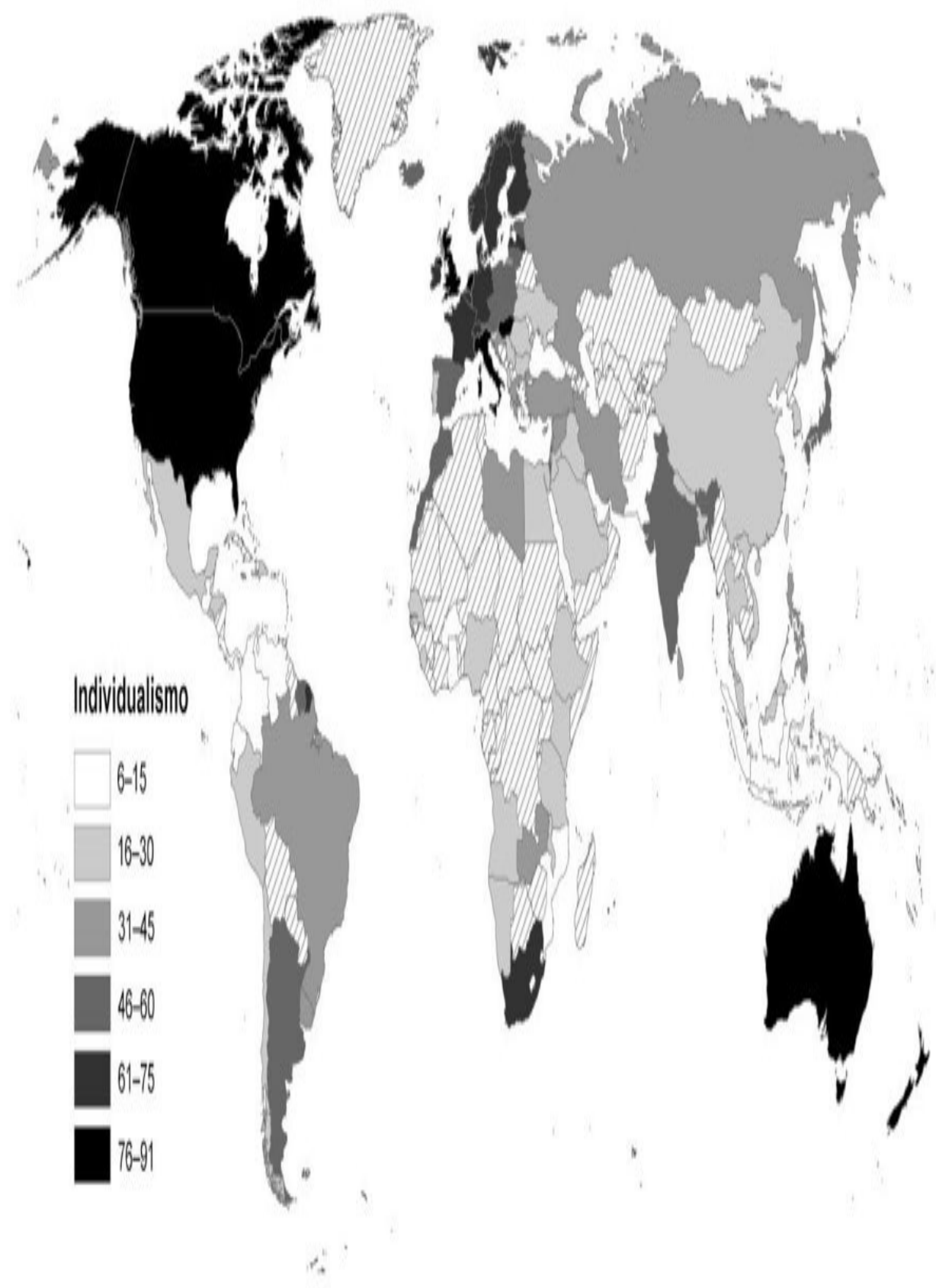


Figura 1.2. Mapa mundial del individualismo con base en la escala integral de Hofstede, en el que se cubren hasta noventa y tres países. Un sombreado más oscuro indica un mayor individualismo. Las áreas rayadas indican la ausencia de datos. (Hofstede, 2003).

Ahora bien, es común asumir que una pronunciada relación positiva entre individualismo psicológico y medidas como la riqueza nacional o unos sistemas de gobierno eficaces reflejan un proceso causal de un solo sentido, en el que la prosperidad económica o las instituciones políticas dan lugar a un mayor individualismo. No tengo ninguna duda de que la causalidad se mueve de forma clara en esa dirección en cuanto a algunos aspectos de la psicología, ni de que probablemente rige sobre los procesos económicos y urbanísticos de buena parte del mundo actual. Por ejemplo, hemos visto que es probable que trasladarse a áreas urbanas afecte al modo en que los trabajadores cookianos y nairobiitas se ven a sí mismos (figura 1.1).[39]

No obstante, ¿puede esta cadena causal haber funcionado también en el sentido contrario? Si algún otro factor hubiese dado lugar a unas psicologías más individualistas en primer lugar, antes del crecimiento económico y los sistemas de gobierno efectivos, ¿podría tal giro psicológico haber estimulado la urbanización, los mercados comerciales, la prosperidad, la innovación y la creación de nuevas formas de gobierno? Para resumir, mis respuestas a estas dos preguntas son sí y sí. Para ver cómo podría haber pasado esto, echemos primero un vistazo al paquete psicológico más general que ha venido históricamente entrelazado con el complejo individualista. Una vez vistos los componentes psicológicos trascendentales, debería quedar claro el modo en que estos cambios pueden haber tenido una gran repercusión en la historia económica, religiosa y política de Europa.

Antes de continuar con este recorrido por la variación psicológica del plantea, me gustaría subrayar cuatro aspectos importantes que habrá que tener en cuenta: [40]

1. La diversidad humana es algo que celebrar, incluida la diversidad psicológica.

Al destacar las peculiaridades de las personas WEIRD, no estoy denigrando a estas poblaciones ni a ninguna otra. Mi objetivo es indagar en los orígenes de la diversidad psicológica y en las raíces del mundo moderno.

2. ¡No asumamos que en nuestra mente hay una dicotomía entre WEIRD y no WEIRD! Como vamos a ver en muchos mapas y gráficas, la variación psicológica mundial es tanto continua como multidimensional.

3. La variación psicológica aflora en todos los niveles, no solo entre naciones. A veces me limito a la comparación de los promedios nacionales, pero eso es porque se trata de los datos que hay disponibles. No obstante, a lo largo del libro, vamos a examinar reiteradamente las diferencias psicológicas entre países, regiones, provincias y pueblos, y aun entre inmigrantes de segunda generación con distintos bagajes. Incluso aunque las poblaciones WEIRD se agrupen típicamente en un extremo de las distribuciones mundiales, estudiaremos y explicaremos la interesante e importante variación que se da dentro de Europa, «Occidente» y el mundo industrializado.

4. Ninguna de las diferencias que observamos a nivel de población debe considerarse como una característica fija, esencial o inmutable de las naciones, tribus o etnias. Muy al contrario, este libro trata sobre cómo y por qué nuestra psicología ha cambiado a lo largo de la historia y va a continuar evolucionando.

El cultivo del propio WEIRD

Adaptarse a un mundo social individualista significa perfeccionar los atributos personales que aparecen en diversos contextos y relaciones. Por contraste, prosperar en un mundo regulado por lo relacional implica moverse en tipos de relaciones muy diferentes, que exigen enfoques y comportamientos asimismo distintos. Las evidencias psicológicas obtenidas de varias sociedades, incluidas poblaciones de Estados Unidos, Australia, México, Malasia, Corea y Japón, revelan tales patrones. En comparación con buena parte del mundo, se constata que las personas WEIRD parecen comportarse de un modo más uniforme —en relación con rasgos como la «honestidad» o la «frialidad»— cuando afrontan distintos tipos de relaciones, ya se trate de semejantes más jóvenes, amigos,

padres, profesores o extraños. Por contra, los coreanos y los japoneses solo presentan dicha constancia en contextos relacionales, es decir, en el modo en que se comportan de manera separada con sus madres, amigos o profesores en el transcurso del tiempo. En tales contextos relacionales, varían ampliamente y de forma natural; alguien puede mostrarse reservado y autocrítico ante un profesor y ser bromista y alegre con los amigos. El resultado es que, mientras que en ocasiones los estadounidenses pueden juzgar la flexibilidad en el comportamiento como una forma de «falsedad» o «hipocresía», muchas otras poblaciones ven los ajustes personales a relaciones distintas como un reflejo de sabiduría, madurez y habilidad social.[41]

Tal diferencia de expectativas y estándares normativos en las sociedades incentiva y moldea respuestas psicológicas distintas. Por ejemplo, en un estudio comparativo entre coreanos y estadounidenses, se pidió tanto a padres como amigos que expresasen juicios sobre las características de los participantes en el estudio. Entre los estadounidenses, los participantes que resultaban tener una mayor uniformidad en el comportamiento eran calificados tanto de «socialmente habilidosos» como de «agradables» por sus padres y amigos, frente a aquellos que iban en la dirección contraria. Es decir, entre la gente WEIRD, se espera que uno muestre un comportamiento regular en sus distintas relaciones, y se tendrá más éxito social si así se hace. Por otro lado, en Corea, no hay relación entre el indicador de uniformidad en las distintas relaciones y las habilidades sociales o la capacidad de gustar, de manera que esa clase de constancia no comporta ninguna recompensa social. De nuevo en Estados Unidos, el grado de acuerdo entre padres y amigos sobre las características del participante en cuestión era el doble que en el caso de Corea, lo que significaría que en Estados Unidos la «persona» «vista» por los amigos estadounidenses se parece más a la que ven sus padres que si nos trasladamos al país asiático, donde amigos y padres tienen una experiencia más diferente sobre el mismo individuo. Por último, la correlación entre la coherencia personal en las relaciones y las medidas de satisfacción vital y emociones positivas resultaba más firme entre los estadounidenses que entre los coreanos. En general, el comportamiento uniforme en las distintas relaciones («ser una misma o uno mismo») rinde más frutos en Estados Unidos, tanto en lo social como en lo emocional.[42]

Tales indicios indican que la importancia capital otorgada por la disciplina de la psicología a nociones como «autoestima» o «punto de vista de uno mismo o una misma» es probablemente un fenómeno WEIRD. En cambio, en las pocas sociedades no WEIRD en las que se han hecho estudios sobre esto, tener

autoestima y una visión positiva de uno mismo no se vincula de un modo evidente ni a la satisfacción vital ni al bienestar subjetivo. En muchas sociedades, lo que importa es la estima de los otros (la «mirada»), no una autoestima con raigambre en el cultivo exitoso de un conjunto de atributos personales y únicos que capturarían el «auténtico ser» de un individuo.[43]

En las sociedades WEIRD, la presión para cultivar rasgos que sean congruentes para todos los contextos y relaciones conduce al disposicionalismo, la tendencia a ver el comportamiento de las personas como cimentado en unos rasgos personales que influyen en sus acciones en diferentes contextos. Por ejemplo, la circunstancia «ella es vaga» (una disposición) explica por qué esa persona no termina de hacer su trabajo. ¿O será que está enferma o ha sufrido una lesión? El disposicionalismo se manifiesta en la psicología de dos formas importantes. La primera es que nos hace sentir incómodos con nuestras propias contradicciones. Quien tenga algún conocimiento de psicología social quizá reconozca este fenómeno como una disonancia cognitiva. Los indicios disponibles indican que las personas WEIRD padecen de un modo mucho más agudo las disonancias cognitivas y practican todo un abanico de ejercicios mentales para aliviar su malestar. La segunda es que el pensamiento disposicional también influye en el modo en que juzgamos a los demás. Los psicólogos llaman error de atribución fundamental a este fenómeno, aunque de hecho no sea fundamental, sino, más bien, WEIRD. En general, las personas WEIRD están particularmente sesgadas para atribuir acciones o patrones de comportamiento a lo que los otros tienen «en su interior», apoyándose en inferencias sobre rasgos disposicionales (como que alguien es «vago» o «de poco fiar»), personalidades (como que una persona es «introvertida» o «concienzuda») y creencias o intenciones subyacentes (como «¿Qué es lo que sabe y desde cuándo lo sabe?»). Otros grupos poblacionales ponen más énfasis en las acciones y sus resultados, por encima de lo que haya en el «interior» de alguien.[44]

Un constante sentimiento de culpa sin vergüenza

Si nos basamos en los datos de 2.291 universitarios de 37 países, las personas de sociedades más individualistas presentan más experiencias emocionales relacionadas con la culpa y menos con la vergüenza. De hecho, los estudiantes

de países como Estados Unidos, Australia o los Países Bajos, apenas experimentan vergüenza. Por contra, tienen más sentimientos de culpabilidad que las personas de otras sociedades; unas experiencias suelen tener una mayor carga moral y afectan enormemente a su autoestima y sus relaciones personales. En suma, las vidas emocionales de las personas WEIRD están abrumadas por la culpa.[45]

Para entender esto mejor, primero debemos considerar más en profundidad la vergüenza y la culpa. La primera está enraizada en un paquete psicológico, fruto de la evolución genética, que se asocia a la devaluación social a los ojos de los demás. Los individuos experimentan vergüenza cuando violan las normas sociales (como, por ejemplo, mediante el adulterio), no cumplen con los estándares de rendimiento del grupo (por ejemplo, si se suspende una asignatura de Psicología) o se encuentran a sí mismos en el puesto más bajo de la jerarquía de mando. La vergüenza tiene un despliegue universal distintivo que entraña la mirada baja, los hombros caídos y una inclinación general a «parecer pequeños» (o encogerse). Tal despliegue indica a la comunidad que estos penosos actores reconocen su violación o su insuficiencia y que pretenden apelar a su indulgencia. En lo emocional, quienes experimentan vergüenza quieren escaparse y desaparecer del ojo público. Quien siente vergüenza evita el contacto con otros y puede llegar a abandonar su comunidad durante un tiempo. La naturaleza pública del fracaso es crucial; si no hay conocimiento público, no hay vergüenza, aunque la gente puede sufrir el temor de que su secreto salga a la luz. En último lugar, la vergüenza puede tener un carácter indirecto; en las sociedades reguladas por lo relacional, un crimen o un asunto ilícito en el que esté implicada otra persona puede traer la vergüenza sobre sus padres, hermanos y más allá, pudiendo llegar hasta sus primos y otras relaciones más lejanas. Las repercusiones de la vergüenza entre las redes de parentesco tienen sentido porque todos sus miembros pueden ser juzgados y potencialmente castigados por los actos de otros familiares.[46]

La culpa es diferente; se trata de un sistema de guía interno, al menos parcialmente, un producto de la cultura, si bien es probable que integre algunos componentes psicológicos innatos, como la capacidad de arrepentimiento. El sentimiento de culpa surge cuando alguien mide sus propias acciones y sentimientos según unos estándares puramente personales. Puedo sentirme culpable por comerme una pizza gigante estando solo en mi propia casa o por no haberle dado unas monedas a ese sintecho con el que me crucé el domingo por la mañana temprano en una calle vacía de Manhattan. El sentimiento viene de que

he caído por debajo de mis propios estándares personales, no porque haya violado una norma ampliamente compartida ni dañado mi reputación frente a otros.

Por supuesto, hay muchos casos en los que podemos experimentar tanto vergüenza como culpa, por el hecho de violar alguna norma social de forma pública, como, por ejemplo, dar una bofetada a nuestro hijo porque se está portando mal. En un caso así, la vergüenza viene de creer que los otros pensarán mal de nosotros («Soy esa clase de persona que pega a sus hijos»), y la culpa, de nuestros propios estándares interiorizados («No hay que pegar a los niños, aun estando furioso»). A diferencia de la vergüenza, la culpa carece de despliegues universales, puede durar semanas o incluso años y parece tener como requisito la autorreflexión. A diferencia del «retraimiento» y la «evasión» social de la vergüenza, la culpa a menudo motiva el «acercamiento» y un deseo de mitigar lo que sea que la esté causando. Los sentimientos de culpa por defraudar a un amigo o a una pareja, por ejemplo, pueden motivar los esfuerzos por disculparse y enmendar la relación.[47]

Resulta fácil percatarse de por qué la vergüenza rige sobre muchas sociedades reguladas por lo relacional. En primer lugar, hay muchas más normas sociales bajo estrecha vigilancia que varían según el contexto y la relación y, en consecuencia, más oportunidades de equivocarse y cometer un error que produzca vergüenza, con muchas probabilidades de que un miembro de la densa red social implicada sea testigo. En segundo lugar, en contraste con las sociedades individualistas, se espera que quienes pertenecen a sociedades reguladas por lo relacional cumplan varios papeles a lo largo de su vida y desarrollen una amplia gama de habilidades hasta llegar al menos a un umbral mínimo. Esto da lugar a más oportunidades para caer por debajo de los estándares del grupo a los ojos de los demás. En tercer lugar, la interdependencia social acarrea que las personas sean capaces de experimentar vergüenza incluso aunque ellas mismas no hagan nunca nada vergonzoso. Por supuesto, es probable que la culpa también exista en muchas sociedades dominadas por la vergüenza, pero no tendría la predominancia ni la importancia suficientes como para hacerlas funcionar.[48]

Por contra, la culpa es más trascendente en las sociedades individualistas. En tanto los individuos cultivan sus atributos y talentos propios y únicos, la culpa es parte de la maquinaria afectiva que los motiva a adherirse a sus estándares personales. Los vegetarianos, por ejemplo, pueden sentirse culpables por comer

beicon, incluso cuando están de viaje en ciudades lejanas en las que no hay una opción de restaurante vegetariano. Nadie los juzga por dar cuenta del beicon, pero se sienten mal de todas maneras. La idea es que, en las sociedades individualistas, aquellos que no tengan demasiados sentimientos de culpa tendrán dificultades para cultivar atributos disposicionales, vivir en virtud de sus estándares personales y mantener unas relaciones personales de calidad. Con relación a la culpa, la vergüenza queda enmudecida, porque las normas sociales que rigen sobre las diversas relaciones y contextos en las sociedades individualistas son más reducidas y a menudo tampoco se vigilan de cerca, por tratarse de poblaciones muy dispersas.[49]

¡Miradme!

Los psicólogos llevan fascinados desde hace más de medio siglo por la predisposición de la gente a conformarse a sus iguales y a obedecer a las figuras de autoridad.[50] En el famoso experimento de Solomon Asch, cada uno de los participantes entraba en el laboratorio junto a un grupo de otras varias personas, que aparentaban ser participantes también. Estos «otros participantes», sin embargo, eran en realidad cómplices de los investigadores. En cada ronda, se mostraba al grupo un segmento de línea de referencia, junto a un conjunto de otros tres segmentos, bajo el epígrafe de 1, 2 y 3 (elementos incluidos en la figura 1.3). Expresando la respuesta en voz alta, cada persona debía juzgar cuál de los tres segmentos de línea tenía el mismo largo que el segmento de referencia. Estaba preestablecido que en algunas rondas todos los cómplices diesen la misma respuesta, incorrecta, antes de que el auténtico participante pudiese responder. El dictamen por sí mismo era fácil; los participantes daban la respuesta correcta en un 98 por ciento de las ocasiones en que no dependían de nadie para hacerlo. Por lo tanto, la cuestión era: ¿hasta qué punto tiene alguien tendencia a ignorar su propio juicio para dar una respuesta que se ajuste a la de los demás? La respuesta depende de dónde haya crecido uno. Las personas WEIRD se conforman al resto, y esto es lo que dejó sorprendido a Solomon. Solo cerca de un cuarto de los participantes evitó la influencia de sus pares. La gente WEIRD, sin embargo, se amolda menos que las otras poblaciones estudiadas. Las barras de la figura 1.3 ilustran la envergadura del efecto de la conformidad en muestras de universitarios de diez países diferentes. El caso es

que la conformidad se multiplica por tres cuando pasamos de las sociedades WEIRD, en un extremo, a Zimbabue, situado en el extremo opuesto.[51]

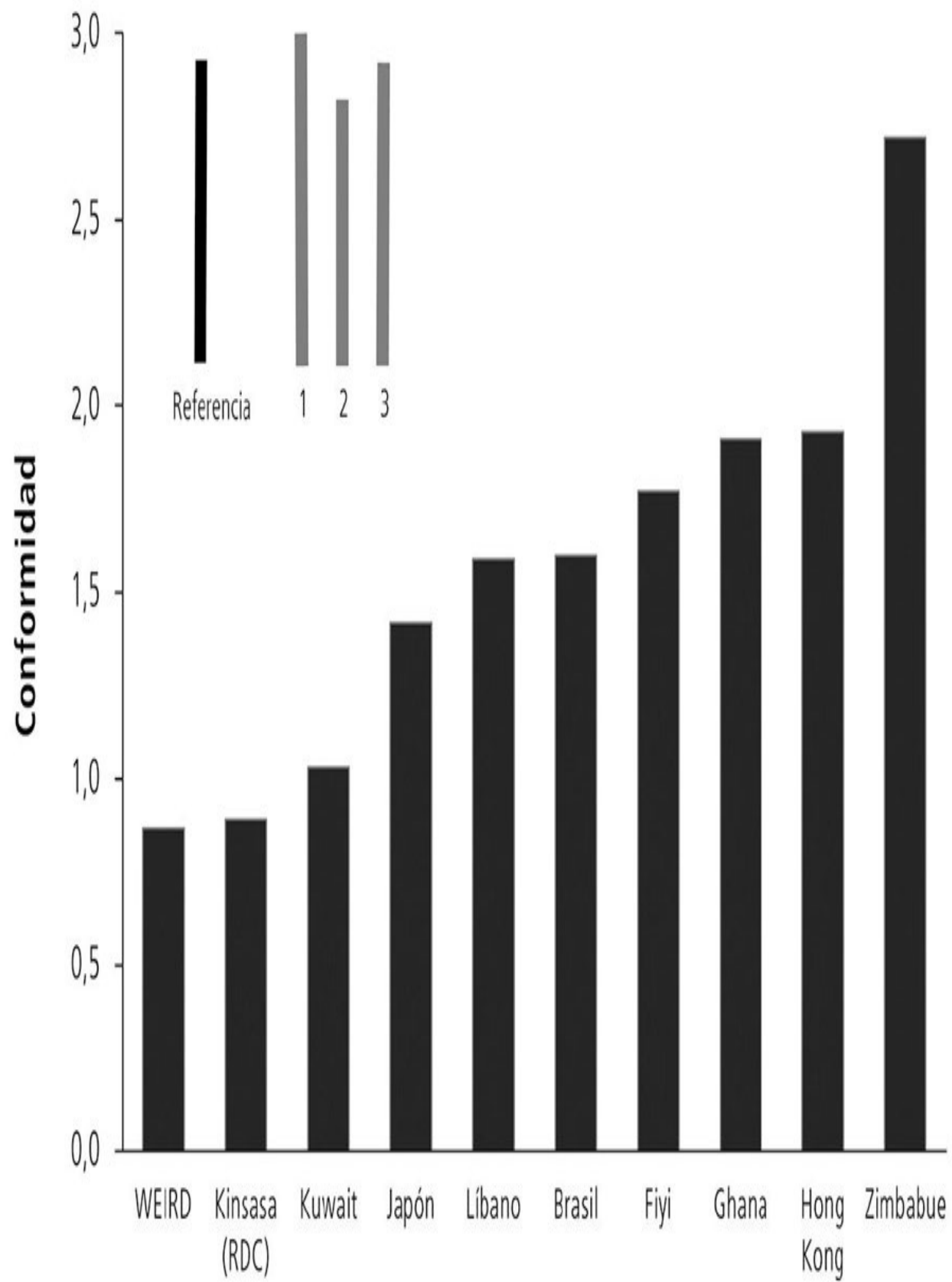


Figura 1.3. El poder del efecto de conformidad en el experimento de Asch en diez poblaciones diferentes. Las barras referidas a las sociedades WEIRD, Brasil y Japón representan el promedio de varios estudios. (Bond y Smith, 1996. Gracias a Damian Murray por los datos).

Ulteriores análisis de estos experimentos han revelado dos patrones interesantes. El primero, que en las sociedades menos individualistas hay una mayor inclinación a conformarse al grupo (dándose una correlación entre los datos de las figuras 1.2 y 1.3). El segundo, que en el más de medio siglo transcurrido desde los trabajos iniciales de Solomon, las motivaciones de conformidad han decrecido entre los estadounidenses; es decir, que tienen menos tendencia a la conformidad a día de hoy que a principios de la década de 1950. Ninguno de estos hechos es particularmente chocante, pero resulta agradable saber que hay pruebas psicológicas que respaldan nuestras intuiciones.[52]

La predisposición de la gente WEIRD a ignorar las opiniones, preferencias, puntos de vista y requerimientos ajenos va mucho más allá de los pares, para incluir a ancianos, abuelos y autoridades tradicionales. Como complemento a estos estudios controlados de la conformidad, pasaré a comentar, en posteriores capítulos, los datos de una serie de estudios a escala mundial, para demostrar que los WEIRD, en comparación con otras poblaciones, no valoran la conformidad ni ven la «obediencia» como una virtud que haya que inculcar a los niños. Tampoco muestran la veneración por las tradiciones y la sabiduría de los ancianos que encontramos en otras sociedades, y la gente mayor no tiene el mismo peso que en otros lugares.[53]

Supongamos que durante la historia ocurrió algo que hizo a la gente menos conformista, menos obediente y menos predispuesta a mostrar respeto a los ancianos, las autoridades tradicionales o los viejos sabios. ¿Podrían tales cambios haber influido en la evolución cultural de las organizaciones, las instituciones y la innovación?

Hay golosinas para quienes saben esperar

Pongamos una serie de opciones que escoger. ¿Preferirías (A) 100 dólares hoy o (B) 154 en un año? Si has elegido los 100 ahora, entonces voy a endulzar un poco el trato a plazo de un año y preguntarte si quieres (A) 100 dólares hoy o (B) 185 en un año. Pero si en un principio has dicho que preferías los 154, haré el pago aplazado menos atractivo, pidiéndote que elijas entre (A) 100 hoy o (B) 125 el año que viene. Si ahora cambias del pago postergado (B) a los 100 dólares (A), pasaré a endulzar el primero, aumentándolo a 130 dólares. Al ir valorando este tipo de opciones binarias, los investigadores pueden triangular una medida de la paciencia de la gente, o lo que se viene llamando indistintamente como «gratificación aplazada» o «descuento por demora». Para las personas impacientes, el futuro «descuenta» más, lo que significa que valoran las recompensas inmediatas frente a las postergadas. Quienes son más pacientes, por contra, están dispuestos a esperar más para obtener una suma mayor de dinero. La paciencia varía de forma drástica entre naciones, regiones dentro de la misma nación e individuos. Utilizando el método de triangulación que acabamos de describir y acompañándolo de una encuesta, los economistas Thomas Dohmen y Benjamin Enke, junto con sus colaboradores, han medido la paciencia de una muestra de ochenta mil individuos de setenta y seis países. La figura 1.4 recoge un mapa con esta variación siguiendo un índice nacional; los sombreados más oscuros indican que la gente de esos países son, en promedio, más pacientes. Así, quienes pertenecen a países con un sombreado más claro, tenderían a ir a por los raudos cien dólares de hoy (calibrados según la divisa y el poder adquisitivo del lugar), mientras que en los países en tono más oscurecido se tendría tendencia a esperar a la recompensa mayor. Por ejemplo, quienes provienen del país con más paciencia, Suecia, pueden resistirse a los 100 dólares inmediatos y están dispuestos a esperar un año sea cual sea la cantidad de dinero por encima de los 144 dólares. Por otra parte, en África, los ruandeses requieren de un mínimo de 212 dólares en un año antes de dejar pasar los 100 para hoy. De media, en todo el mundo, la gente no suele preferir la gratificación dentro de un año, a menos que la cantidad aplazada exceda los 189 dólares.

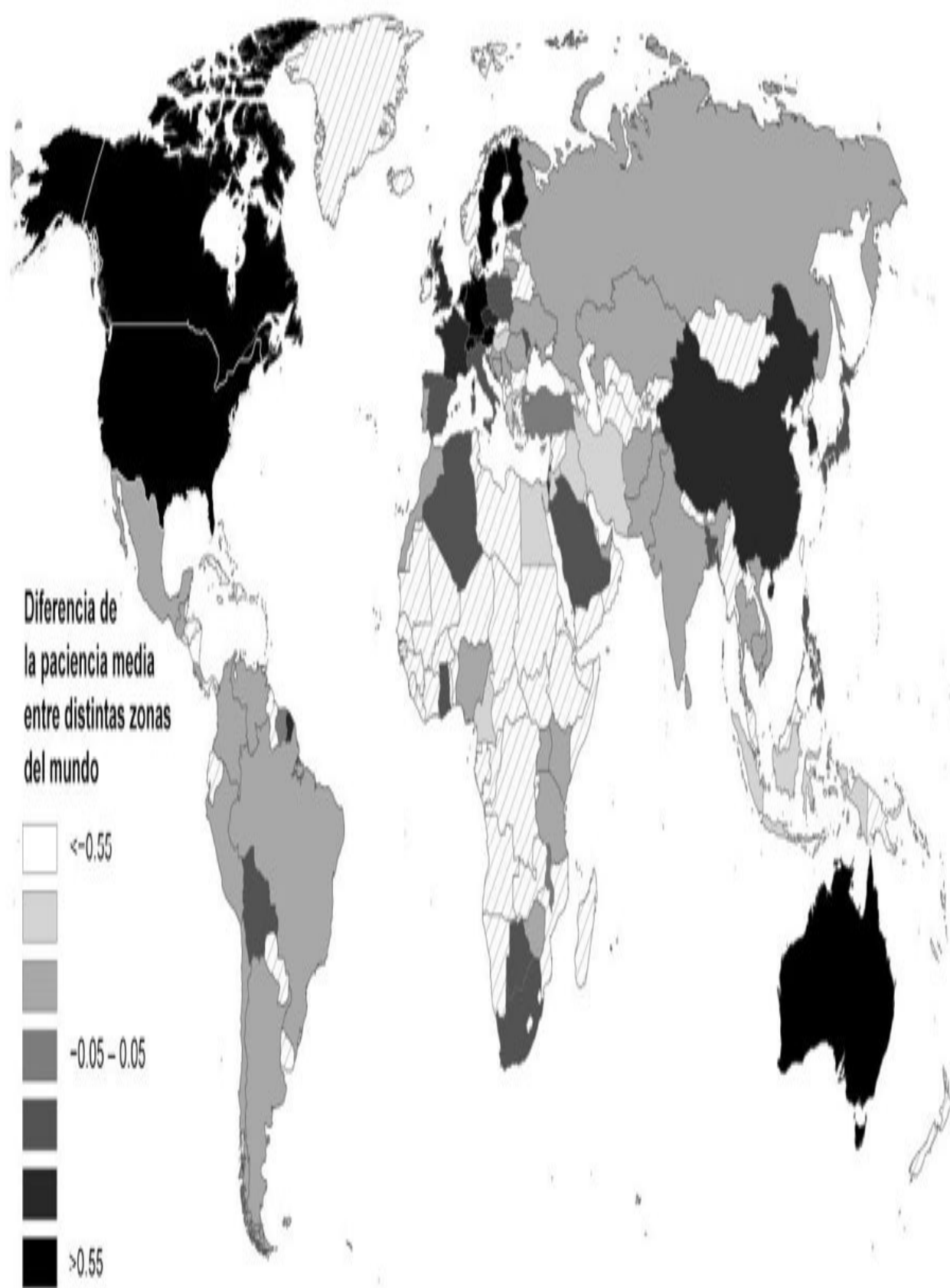


Figura 1.4. Distribución mundial de la paciencia en setenta y seis países. Los sombreados más oscuros indican una mayor paciencia. Las áreas rayadas indican la ausencia de datos. (Tomado de Dohmen et al. (2015). Gracias a Anke Becker y los autores por facilitarme estos datos antes de publicarse).

Este mapa pone de relieve, de manera clara y sencilla, el despliegue de la variación de la paciencia entre las distintas naciones del mundo, incluyendo variaciones dentro de Europa. Los países con más paciencia (en negro) son: Suecia, los Países Bajos, Estados Unidos, Canadá, Suiza, Australia, Alemania, Austria y Finlandia.[54]

En estos experimentos, una mayor paciencia se asocia con mejores resultados económicos, educacionales y gubernamentales de unos países con respecto a otros, así como entre regiones dentro de los países e incluso entre individuos dentro de las regiones. En el nivel nacional, los países con poblaciones más pacientes cuentan con unos mayores ingresos (medidos en PIB per cápita) y son más innovadores. Estos ciudadanos también tienen un volumen de ahorros más elevado, más años de estudios formales y unas habilidades cognitivas más sólidas en matemáticas, ciencias y capacitación lectora. En cuanto a las instituciones, los países más pacientes cuentan con unas democracias más estables, unos derechos de propiedad más claros y unos sistemas de gobierno más eficaces. La fuerte relación entre la paciencia y estos efectos aflora cuando observamos a cada región por separado. De hecho, los datos indican que en regiones menos desarrolladas económicamente, como el África subsahariana, el Sudeste Asiático u Oriente Próximo, una mayor paciencia está vinculada de modo notorio con unos resultados económicos positivos. En definitiva, una inclinación a posponer las gratificaciones puede ser incluso más importante para la prosperidad económica allí donde las instituciones económicas y políticas funcionan con una menor eficacia.[55]

Si hacemos la comparación entre regiones dentro de un mismo país o entre individuos dentro de estas regiones, salen a relucir las mismas pautas. Las poblaciones de las regiones con una paciencia media más elevada generan más ingresos y alcanzan un nivel educativo mayor. Análogamente, al comparar a los individuos de una misma área local, vemos que la gente más paciente obtiene

más ingresos y permanece más tiempo en el sistema educativo. Los indicadores del descuento por demora están relacionados con lo que los psicólogos llaman autorregulación o autocontrol. Para medir el autocontrol en los niños, los investigadores dejan a los niños solos frente a una golosina, tras haberles explicado que si esperan hasta que alguno de ellos regrese a la sala les dará dos golosinas en lugar de solo esa. El investigador se va y observa en secreto cuánto tiempo llega a tardar el niño en ceder y comerse la golosina. Algunos lo hacen de inmediato; otros esperan un cuarto de hora o más, hasta que el investigador se rinde y vuelve con la segunda golosina; el resto ceden en algún punto intermedio. El autocontrol de los niños se mide en el número de segundos que llegan a esperar.[56]

A menudo, los ejercicios psicológicos como este son unos potentes predictores del comportamiento en la vida real. Al llegar a la adolescencia y a la edad adulta, aquellos que habían demostrado más paciencia en el experimento de las golosinas permanecieron durante más tiempo en el sistema educativo, sacaron mejores notas, ahorraron más dinero, ganaron salarios más altos, fueron más deportistas y fumaron menos. También demostraron una menor tendencia al consumo de drogas, al abuso del alcohol o a cometer crímenes. El efecto sobre el éxito en la edad adulta de la férrea paciencia con la golosina sería independiente del coeficiente intelectual (CI) y de la posición socioeconómica de la familia, y hasta si se compara a hermanos en una misma familia; los niños más pacientes prosperan mejor que sus hermanos en la vida adulta.[57]

Como el individualismo, la culpa o la conformidad, la paciencia y el autocontrol de un sujeto se calibran para ajustarse al entorno institucional y tecnológico al que este se enfrenta a lo largo de su vida. En algunas sociedades reguladas por lo relacional, se dan pocas recompensas personales al autocontrol, así que no es de esperar que la asociación entre paciencia y éxito en la edad adulta sea universal. No obstante, cuando las normas sociales locales recompensan el autocontrol o penalizan la impaciencia, se desarrollan toda clase de trucos psicológicos que hacen de trinquete en la capacidad de autocontrol de las personas. Según avancemos, veremos que el aprendizaje cultural, los rituales, el matrimonio monógamo, los mercados y las creencias religiosas pueden contribuir a aumentar la paciencia y el autocontrol de las personas hasta llegar a asentar las bases para nuevas formas de gobierno y un crecimiento económico más rápido.

Los diplomáticos de la ONU tienen aparcamiento gratis

Los diplomáticos de la ONU en la ciudad de Nueva York, en representación de 149 países, estuvieron exentos de pagar por el aparcamiento hasta 2002. Investidos con su inmunidad diplomática, podían aparcar donde quisiesen, hacerlo en doble fila y hasta bloqueando vías de circulación, entradas de negocios o alguna de las estrechas calles de Manhattan, sin verse expuestos al pago de una multa. El alcance de tal inmunidad era inmenso; entre noviembre de 1997 y finales de 2002, las misiones diplomáticas de la ONU acumularon más de 150.000 multas de aparcamiento «no pagadas», lo que se elevaba a unos 18 millones de dólares estadounidenses en multas.

Esta situación, nada buena para los neoyorquinos, dio lugar a un experimento natural que aprovecharon dos economistas, Ted Miguel y Ray Fisman. Puesto que casi el 90 por ciento de las misiones de la ONU se encuentra en un radio de una milla (algo más de kilómetro y medio) de la sede de la organización, la gran mayoría de los diplomáticos de la ONU sufrían los mismos atascos, días lluviosos y nevadas. Esto allanó el terreno a Ted y Ray para comparar las multas de los diplomáticos procedentes de distintos países. Las diferencias eran importantes. Durante los cinco años que transcurrieron hasta el fin de la inmunidad, en 2002, los diplomáticos del Reino Unido, Suecia, Canadá, Australia y algunos otros países sumaron una cifra de cero multas. Por su parte, los de Egipto, Chad o Bulgaria, entre otros países, acumularon la mayor cantidad, con hasta más de cien por cada miembro de su respectiva delegación diplomática. Si se hace un recuento por países, cuanto mayor era el índice de corrupción en el lugar de origen de una delegación, más multas acumulaba esta. La relación entre la corrupción en el lugar de origen y la actitud con el aparcamiento en Manhattan es independiente del tamaño de la misión de la ONU en sí, de los ingresos de los diplomáticos, del tipo de infracción (como el aparcamiento en doble fila, por ejemplo) y de la hora del día.[58]

En 2002, se puso fin a la inmunidad diplomática para las infracciones en el aparcamiento, y la policía local comenzó a ponerle freno, retirando las matrículas con licencia diplomática de los vehículos que habían acumulado más de tres infracciones de estacionamiento. Las infracciones de este tipo por parte de los diplomáticos cayeron en picado. No obstante, a pesar de la nueva normativa y de que la cifra de las infracciones se redujo mucho en términos

generales, los diplomáticos de los países más corruptos siguieron siendo los que más multas acumulaban. Con base en datos del mundo real, dicho estudio indica que las delegaciones de los distintos países llevaban consigo ciertas tendencias o motivaciones psicológicas que habían traído de casa, sobre todo si no había ninguna amenaza de sanciones externas.[59] En cualquier caso, no se trata de un experimento de laboratorio bajo un control férreo. Los diplomáticos infractores podían estar influidos, por ejemplo, por el juicio de quienes iban con ellos en el coche o por un inmenso deseo de molestar a unos agentes de policía a los que podían percibir como xenófobos. De igual modo, podría ser que los oriundos de países menos corruptos, como Canadá, estuviesen actuando de modo imparcial y en favor de los neoyorquinos anónimos, pero no podemos tener la completa seguridad.

Pasemos a considerar otro experimento, el del juego de la honestidad impersonal. Una serie de estudiantes, procedentes de veintitrés países, entraban en un compartimento en el que había un ordenador, un dado y un cubilete. Tenían las instrucciones de lanzar el dado dos veces con el cubilete y luego registrar el primer resultado en el ordenador. Recibían una recompensa en efectivo de acuerdo con el número que hubiesen sacado; si era un uno, ganaban cinco dólares; dos, diez dólares; tres, quince; cuatro, veinte; cinco, veinticinco, y seis, cero. En resumen, cuanto más sacaban, más dinero ganaban, con excepción del seis, que no valía nada. El objetivo del experimento era evaluar la inclinación de los participantes a la honestidad impersonal, tratando de minimizar la sensación de miradas ajenas o juicios de otras personas, incluidos los investigadores. Los participantes se encontraban solos en el compartimento y no tenían más que cubrir el dado con las manos si no querían que nadie más viese el resultado. Desde luego, esto se traduce en que nadie, incluidos los investigadores, podía saber realmente el número resultante. Ahora bien, aunque no haya forma de saber lo que hizo cada uno de los participantes, contamos con la teoría de la probabilidad, que nos dice qué debería haber pasado a nivel de grupo si la gente ha seguido las reglas.

Consideremos el porcentaje de personas de cada país que apuntó un número de «recompensa alta», una tirada con un resultado de tres, cuatro o cinco. Puesto que un dado tiene seis caras, la mitad de las tiradas deberían dar estos valores de «recompensa alta», siempre y cuando los participantes informen con honestidad. Así, el 50 por ciento sería la referencia de imparcialidad. En contraste, los individuos volcados en el propio interés deberían comunicar un cinco. Si todas las personas provenientes de un determinado país respondiesen a ese carácter,

esperaríamos que el 100 por ciento de sus tiradas se correspondiesen con una recompensa alta. Esta es la referencia para el interés personal.

No resultará sorprendente que todos los países se situasen en algún punto entre los dos parámetros de referencia. En los Estados WEIRD, como Suecia, Alemania o el Reino Unido, las recompensas altas indicadas estaban entre los diez y los quince puntos percentiles por encima de la referencia de imparcialidad del 50 por ciento. En el resto de los países, sin embargo, el porcentaje de tiradas de «recompensa alta» apuntadas se situaba por encima de esa cifra, llegando hasta el 85 por ciento en el caso de Tanzania. Como era de esperar, todas las poblaciones se saltan las reglas de imparcialidad, pero resulta que unas lo hacen más que otras.[60]

La figura 1.5 recoge la estrecha relación entre el porcentaje de recompensas altas indicadas en este sencillo experimento y el índice de corrupción de cada país. Al igual que con las infracciones de estacionamiento de la ONU, los oriundos de países más corruptos tendrían una mayor probabilidad de violar una regla imparcial. Sin embargo, a diferencia del caso de los diplomáticos, aquí se trata de una situación experimental, controlada, en la que ni siquiera los investigadores pueden llegar a saber lo que hizo cada participante. Por lo tanto, la diferencia debe radicar en lo que cada cual lleva consigo al entrar en el cubículo.

Es importante advertir que se trata de un experimento WEIRD por excelencia. El ejercicio viene a medir la motivación que tiene cada persona para seguir una regla imparcial de asignación arbitraria por encima del interés propio (y, en cualquier caso, ¿por qué seis es igual a cero?). El dinero extra que alguien puede obtener al mentir sobre el resultado del dado no es, obviamente, una cantidad que se quite a otra persona, sino, de un modo muy vago, a una institución abstracta, al equipo de investigación o a quien les financie. No hay perjudicados directos si se indica un cinco en lugar de un seis, y el anonimato está prácticamente asegurado. Al mismo tiempo, el dinero de más que uno pueda obtener al inflar el resultado de la tirada, con nada más que meter un cinco en el ordenador, se podrá compartir con los hijos, los padres, los amigos o unos primos en apuros. De hecho, en este caso la falacia puede verse como una oportunidad para ayudar a la familia o los amigos cercanos, a expensas de una organización impersonal. Hay lugares en que se consideraría una irresponsabilidad no violar una regla estúpida para ayudar a la familia.

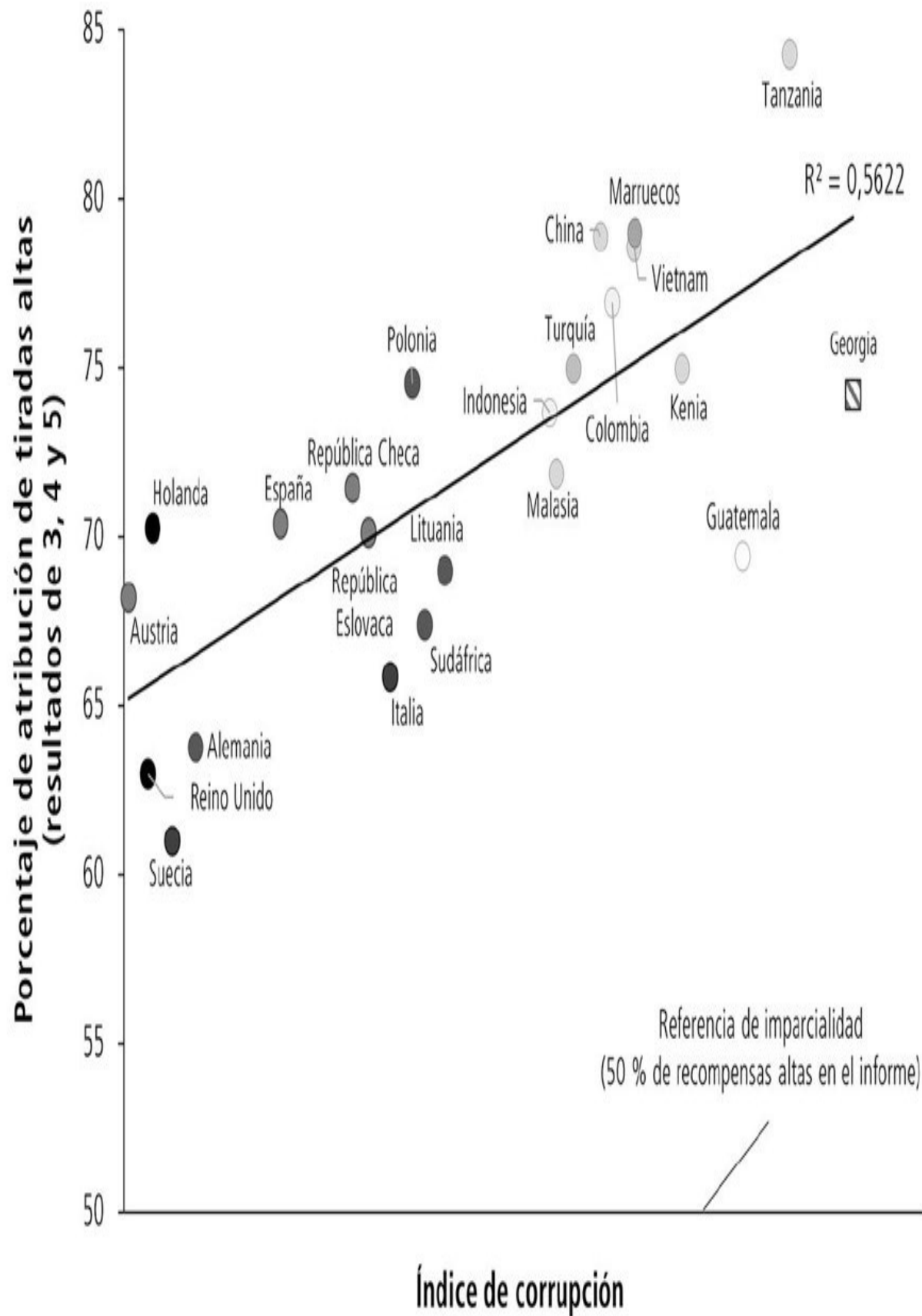


Figura 1.5. Relación entre el porcentaje de participantes que refieren tiradas de 3, 4 y 5 y el índice de corrupción por países. Cuanto más oscuro se ha sombreado el círculo, mayor es la puntuación del país en cuanto a individualismo psicológico, según los parámetros de la figura 1.2. El cuadro rayado de la República de Georgia indica que faltan datos sobre el individualismo. (Adaptado de Gächter y Schulz, 2016).

¿Por qué hay tanta gente WEIRD que actúa en contra de los intereses de su familia para seguir una regla arbitraria e imparcial y espera además que otros la sigan también? ¿Cabe la posibilidad de que esta dimensión de la psicología influya en la formación y el funcionamiento de las instituciones formales de gobierno?

La gente WEIRD es mala amiga

Un buen amigo tuyo atropella a un peatón precisamente cuando ibas con él en el coche. Sabes que iba a más de sesenta kilómetros por hora en una zona urbana, donde la máxima velocidad permitida es de treinta. No hay más testigos aparte de ti. Su abogado dice que si testificas bajo juramento que no iba a más velocidad de la permitida podrías ahorrarle unas consecuencias legales bastante serias.

Entonces, piensas:

- a. que tu amigo tiene perfecto derecho a esperar que testifiques (en virtud de vuestra estrecha relación) que iba a 30 km/h, y que así lo harás, o
- b. que tu amigo tiene poco o ningún derecho a esperar que testifiques en su favor, de manera que no vas a dar el testimonio en falso de que no iba a más de 30 km/h.

Se trata del dilema del pasajero, propuesto a directivos y gente del mundo de los negocios de todo el planeta. Si tu respuesta es (b), es probable que seas bastante WEIRD, como los canadienses, los suizos o los estadounidenses, quienes, en un 90 por ciento, dicen preferir no testificar y no creen que el amigo tenga ningún derecho a esperar algo así. Se trata de un tipo de respuesta universalista o no relacional. Por el contrario, nepalís, venezolanos y surcoreanos afirman en su mayoría estar dispuestos a mentir bajo juramento para ayudar a un amigo cercano. Esta respuesta se puede calificar de particularista o relacional y recoge la lealtad a la familia y las amistades. La figura 1.6 ofrece un mapa porcentual de las respuestas universalistas en cuarenta y tres países, donde el sombreado más oscuro indicaría un mayor grado de respuestas universalistas y, en consecuencia, menos respuestas particularistas.[61]

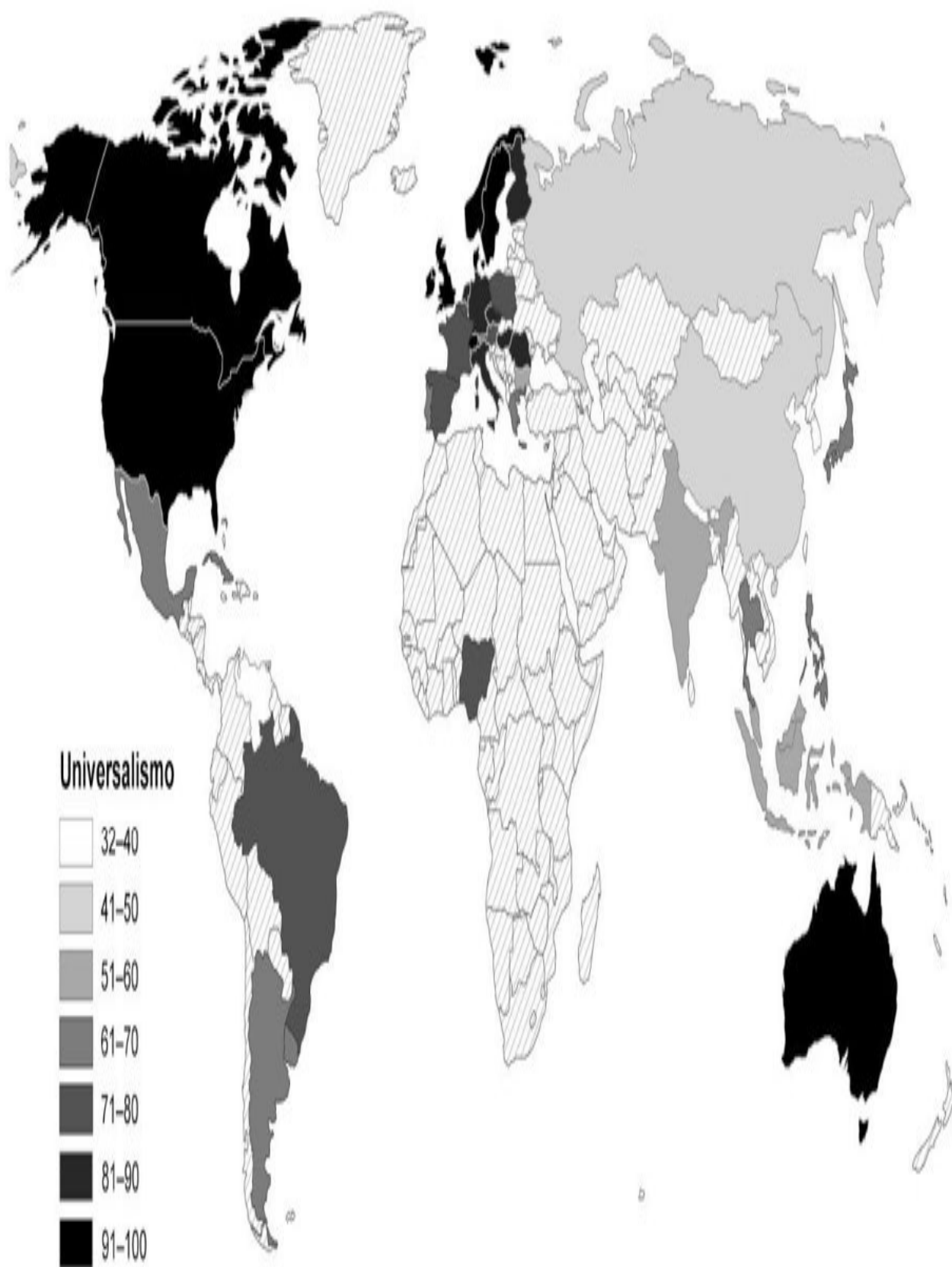


Figura 1.6. Respuestas universalistas o no relacionales al dilema del pasajero entre directivos de cuarenta y tres países de todo el mundo. El sombreado más oscuro indica el porcentaje de personas que optaron por una respuesta universalista y, en consecuencia, no se mostraron dispuestas a ayudar a sus amigos. Las zonas rayadas indican que no se disponía de datos. (Trompenaars y Hampden-Turner, 1998. Gracias a Dan Hruschka por los datos [Hruschka y Henrich, 2013b]).

El dilema del pasajero no tiene nada de particular. En aquellos lugares donde la gente se muestra más predispuesta a ayudar a sus amistades con su testimonio, se constata asimismo una predisposición a (1) dar a sus amigos información interna de la empresa en la que trabajan, (2) mentir en el examen médico de un amigo para que le bajen el precio del seguro, y (3) exagerar la calidad de la comida del restaurante de un amigo en una reseña pública. En estos lugares, la respuesta «correcta» es ayudar al amigo. La gente no trata de distinguirse por su honestidad inquebrantable, gobernada por principios imparciales. Por contra, mantienen una profunda lealtad hacia sus amistades y buscan cimentar unas relaciones duraderas, incluso aunque tal cosa implique cometer actos ilegales. Asimismo, el nepotismo es a menudo lo moralmente correcto. Sin embargo, en las sociedades WEIRD mucha gente piensa que está mal poner a la familia y los amigos por encima de cualquier principio imparcial y de criterios anónimos como las notas, los méritos o el esfuerzo.

Confiar en los extraños

La famosa pregunta sobre la confianza generalizada (GTQ, por sus siglas en inglés) dice así: «En términos generales, ¿diría que se puede confiar en la mayoría de la gente, o más bien que nunca se tiene demasiado cuidado a la hora de tratar con los demás». Y tú, ¿cómo responderías a esta pregunta?

El porcentaje de encuestados que afirman que se puede confiar en la mayoría nos

proporcionaría una primera evaluación de la «confianza impersonal», a la que podremos recurrir para hacer una cartografía global. Se ha recurrido tanto a la GTQ que no solo podemos establecer distinciones entre países, sino también entre regiones, provincias y, en el caso de Estados Unidos, entre estados. Cuanto más sombreada esté una zona en la figura 1.7, mayor es el porcentaje de quienes dicen que se puede confiar en la mayoría de la gente.

Las poblaciones WEIRD cuentan con los mayores niveles de confianza impersonal, aunque se da una variación interesante tanto en el seno del territorio estadounidense como del europeo. Entre los distintos países, el porcentaje de quienes piensan en general que la mayoría de la gente es de fiar va del 70 por ciento de Noruega al 4-5 por ciento de Trinidad y Tobago. En Estados Unidos, los oriundos de Dakota del Norte y Nuevo Hampshire están entre los más confiados, con alrededor de un 60 por ciento de quienes creen que en general se puede confiar en los otros; en el extremo opuesto, con solo alrededor de un 20 por ciento, estarían Alabama y Misisipi. En Europa, la variación regional también es considerable. Por ejemplo, la confianza es dos veces mayor en Trento, en el norte de Italia, con el 49 por ciento, que en Sicilia, en el sur, con el 26 por ciento. El norte y el sur de España se distinguen por un patrón similar. [62]

Aunque la GTQ es útil, ya que con ella se han recabado datos de miles de personas en todo el mundo, hemos de tener en cuenta que es posible que no capture las decisiones reales de la gente a la hora de verse ante un extraño en una situación en que haya en juego dinero de verdad. Para dilucidar la cuestión, los investigadores han integrado datos de cientos de experimentos en los que se reunía a una pareja de desconocidos, se añadía dinero al esquema y luego se procedía a observar su confianza a la hora de hacer una inversión. Los datos, con más de veinte mil participantes de treinta países, confirmarían que en aquellos lugares donde las personas confían con sinceridad en los extraños en el marco de un experimento anónimo, también tienden a decir, cuando se les hace la GTQ, que se puede confiar en la mayoría de la gente.[63]

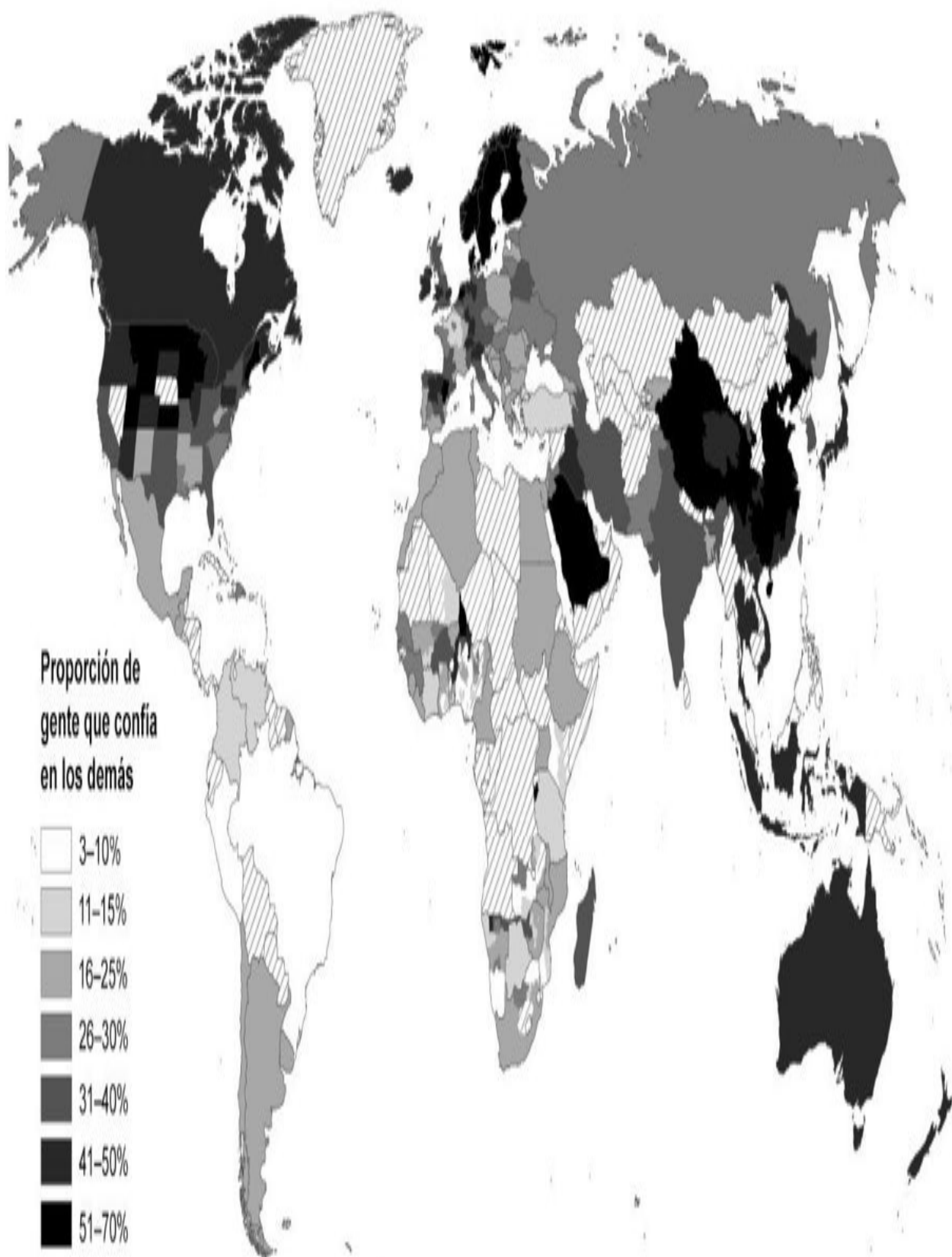


Figura 1.7. Cartografía de la confianza impersonal. En este mapa, se recogen las respuestas a la pregunta sobre la confianza generalizada en distintos países, y también en regiones pertenecientes a algunos de los países de mayor tamaño. El sombreado más oscuro indica una mayor confianza impersonal. En concreto, cuanto mayor sea el porcentaje de personas de una zona que hayan afirmado que se puede confiar en la mayoría, más oscuro es el sombreado. Permanecemos ignorantes con respecto a las áreas rayadas. En el caso de Estados Unidos, el sombreado nos da el porcentaje medio de «confiados» desde 1973 hasta 2006 en distintos estados. (El mapa combina datos de Algan y Cahuc [2013] junto a los de dos estudios, el World Values Survey [Inglehart et al., 2014] y el Afrobarómetro [en: www.afrobarometer.org]).

No obstante, aunque la GTQ toca a menudo en la confianza impersonal, puede ser engañosa en lugares donde una densa red de lazos relacionales sustenta una amplia confianza sin fomentar la socialidad y el intercambio entre extraños. Por ejemplo, las dilatadas redes sociales que se dan en China suscitan que en muchas poblaciones se mantengan unos niveles elevados de confianza hacia quienes se tiene alrededor («la gente de por aquí»), sin necesidad de que exista una gran confianza impersonal. La rúbrica de este patrón aparece cuando se hace la pregunta específica de cuánto se confía en los desconocidos, extranjeros y personas a las que se acaba de conocer. En China, la GTQ indica confianza, pero la gente informa explícitamente de desconfianza en los desconocidos, extranjeros y recién conocidos.[64]

La confianza impersonal forma parte de un paquete psicológico al cual conocemos como prosocialidad impersonal, que va asociado a un conjunto de normas sociales, expectativas y motivaciones con fundamento en la equidad imparcial, la honradez y la cooperación con personas de distinto origen, gente que no conocemos o incluso instituciones abstractas como la Policía o el Gobierno. La prosocialidad impersonal comprende las inclinaciones que sentimos hacia alguien que no está ligado en modo alguno a nuestra red social. ¿Cómo he de tratar a esa persona? Es algo así como un nivel básico de prosocialidad con personas anónimas o una estrategia por defecto.[65]

También se integran en la prosocialidad impersonal las motivaciones, heurísticas

y estrategias para el castigo de aquellos que rompen las normas imparciales. En los lugares donde la gente confía en los extraños y coopera con quienes acaba de conocer, también se da una mayor inclinación a castigar a quien viola las normas imparciales de equidad o de honestidad, incluso si con la contravención no se ha incurrido directamente en un agravio hacia ellos. Al mismo tiempo, hay una menor inclinación a buscar venganza contra aquellos que les hayan ofendido personalmente. Estas diferencias psicológicas tienen una fuerte asociación, en todo el globo, con el rendimiento nacional. Los países en que la gente muestra una mayor prosocialidad impersonal tienen un mayor volumen de ingresos nacionales (PIB per cápita), más productividad económica, Gobiernos más eficaces, menos corrupción y unos ritmos más rápidos en la innovación. Desde luego, si instituciones formales como los tribunales, la Policía o el Gobierno funcionan bien, es mucho más fácil desarrollar la prosocialidad impersonal, pero ¿de dónde sale esta en un primer momento? ¿No acaban apareciendo siempre la lealtad grupal, el nepotismo, el amiguismo y la corrupción para socavar cualquier esfuerzo destinado a desarrollar instituciones formales de gobierno que sean impersonales, imparciales y eficaces? ¿Y si hubiese aparecido una psicología favorable a la prosocialidad impersonal antes que cualquier institución formal de gobierno que viniese a complementarla?[66]

Obsesionados con las intenciones

Dos tipos, Bob y Andy, que no se conocían el uno al otro, estaban en un abarrotado mercado callejero. Había gente por todas partes; se encontraba realmente atestado y no había demasiado espacio para abrirse paso caminando entre la multitud. Mientras paseaba, Andy se detuvo para mirar unas cosas que había en un puesto, para lo cual dejó en el suelo la bolsa que llevaba consigo. Bob la vio y, mientras Andy estaba distraído, se agachó, la cogió y se fue con ella. ¿Cómo de bueno o malo es lo que hizo Bob? (Usa la siguiente escala).

Muy malo Malo Ni bueno ni malo Bueno Muy bueno

Probemos con otra:

Dos tipos, Bob y Andy, que no se conocían el uno al otro, estaban en un abarrotado mercado callejero. Había gente por todas partes; se encontraba realmente atestado y no había demasiado espacio para abrirse paso caminando entre la multitud. Mientras paseaba, Rob se detuvo para mirar unas cosas que había en un puesto, para lo cual dejó en el suelo la bolsa que llevaba consigo. Había otra bolsa muy parecida justo al lado de la de Rob. Se trataba de la bolsa de Andy, a quien Rob, como sabemos, no conocía. Cuando Rob se giró para recoger su bolsa, cogió por equivocación la de Andy, de manera que se fue con ella. ¿Qué juicio te merece el proceder de Rob en dicha situación? ¿Cómo de bueno o malo es lo que hizo Rob? (Usa la misma escala de antes).

La mayoría de los estadounidenses juzgan menos duramente a Rob que a Bob, viéndolo tan solo como «malo» en lugar de «muy malo». De manera similar, los juicios sobre cómo debería ser castigado cada uno de ellos bajan de «muy severamente», en el caso de Bob, a tan solo «severamente», en el caso de Rob. En las historias de los ejemplos, la única diferencia entre uno y otro son los estados mentales de cada uno de ellos, sus intenciones. Bob robó la bolsa de Andy, mientras que Rob la cogió por error. En ambos casos, el perjuicio que se ha hecho a Andy es el mismo. Para indagar en el papel que desempeñan las intenciones en los juicios morales, un equipo dirigido por el antropólogo Clark Barrett y el filósofo Steve Laurence (del que yo mismo formaba parte) mostró una batería de viñetas con casos como los anteriores a varios cientos de personas de diez poblaciones diversas de todo el mundo, entre las que se incluían sociedades tradicionales de la Amazonia, Oceanía, África y el Sudeste Asiático.

Lo que buscábamos no eran muestras amplias de todo un país o una región, como en muchos de los datos que ya hemos tratado, sino de sociedades de pequeña escala, remotas, rurales y relativamente independientes, que mantuviesen formas de vida tradicionales. En lo económico, la mayoría de estos grupos se encargan de producir su propio alimento, ya sea mediante la caza, la pesca, la agricultura o la ganadería. Para hacer una comparación, también incluimos a un grupo de ciudadanos de Los Ángeles. Las distintas viñetas a las que se debía responder se centraban en el latrocinio, el recurso a la violencia y la

violación de tabús alimentarios, y examinaban una amplia gama de factores que podrían influir en los participantes a la hora de juzgar a personas como Bob o Rob.[67]

Pues resulta que el grado en que la gente se basa en los estados mentales de los otros para juzgarlos varía de forma drástica de una sociedad a otra. Como de costumbre, las personas WEIRD se encuentran en el extremo de la distribución, por cuanto se apoyan en gran medida en las inferencias que hacen sobre los estados no visibles que hay en las mentes y corazones ajenos.

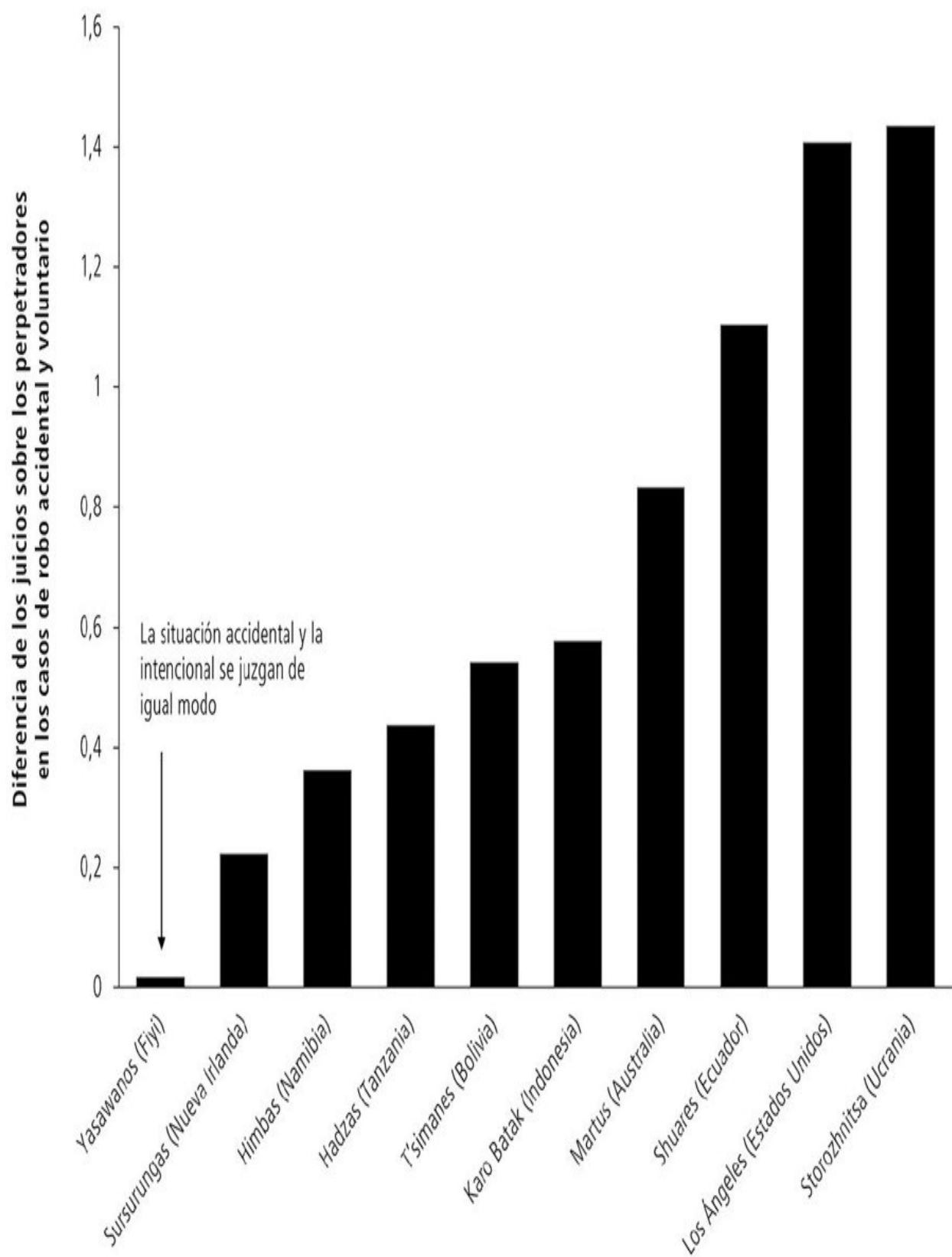


Figura 1.8. Este diagrama recoge las diferencias entre la severidad de los juicios en los casos de robo intencional o accidental (como en los casos de Rob y Bob expuestos anteriormente). En dichos juicios se combinan medidas de maldad, daño a la reputación y castigo. Cuanto más mide la barra, mayor es la influencia de las intenciones en la severidad del juicio.

La figura 1.8 recoge una síntesis de las respuestas de la gente a las viñetas que mencionábamos antes, en las que se planteaba un supuesto caso de robo. La altura de las barras representa la diferencia entre cómo de severamente se juzgaba a Bob (ladrón intencional) y a Rob (ladrón accidental). Dichos marcadores combinan las medidas de bondad y maldad con el grado en que los participantes del estudio pensaban que las respectivas reputaciones de los perpetradores debían verse dañadas, así como la contundencia del castigo que debían recibir. Los resultados revelan la importancia de las intenciones entre las distintas poblaciones sondeadas; las barras más altas significan que la gente otorgaba más peso a las intenciones de Rob y Bob en lo que respecta al castigo y a la reputación, así como a la maldad. Así, en el extremo de la derecha, tenemos a las poblaciones de Los Ángeles y de Ucrania oriental, que darían un mayor peso a las intenciones de Bob, juzgándolo con mucha más severidad que a Rob. En el otro extremo de la distribución tenemos a los habitantes de las islas Yasawa, en las Fiyi, que no hicieron distinciones entre Bob y Rob. Otros grupos, como los sursurungas, de Nueva Irlanda, en Papúa-Nueva Guinea, y los ganaderos himbas, de Namibia, recurrieron a las intenciones para matizar sus juicios sobre los perpetradores, pero la influencia general de aquellas fue pequeña.

Unos patrones similares a los recogidos para los casos de latrocinio en la figura 1.8 se dan para crímenes de agresión o de envenenamiento, así como para la violación de algún tabú. La importancia de la intencionalidad varía de cero, en el caso de los yasawanos de las Fiyi, hasta el máximo en el caso de las personas WEIRD.[68]

Tales diferencias —en el recurso a los estados mentales para hacer juicios morales— se han confirmado en investigaciones posteriores, y no se limitan solo a la comparación entre sociedades de pequeña escala y las personas WEIRD.

Los japoneses, por ejemplo, tienen menos inclinación que los estadounidenses a sopesar la intencionalidad a la hora de hacer un juicio moral o legal sobre un extraño, sobre todo en las comunidades más tradicionales. La aplicación de la intencionalidad en el juicio depende en gran medida de la naturaleza de las relaciones entre las partes implicadas. Japón es destacable porque sus instituciones formales y legales son casi réplicas exactas de las de Estados Unidos, pero funcionan de forma distinta, debido a que la psicología subyacente de las personas es también distinta.[69]

Muchos WEIRD encuentran sorprendentes dichos resultados. Las intenciones, creencias y disposiciones personales son tan centrales en los juicios morales WEIRD que la mera idea de que en otras sociedades se juzgue a otros basándose en mayor medida o por completo en lo que hayan hecho —es decir, en el resultado— va contra su fuerte intuición de que los estados mentales son lo principal. Pero es probable que dar relativamente poca importancia a los estados mentales haya sido el modo en que la mayoría de la gente ha estado haciendo juicios morales sobre los extraños durante la mayor parte de los últimos diez milenios. Tal perspectiva proviene directamente del modo en que las instituciones basadas en el parentesco funcionan en las sociedades reguladas por lo relacional. Como veremos en los capítulos posteriores, las instituciones con base en el parentesco han evolucionado culturalmente para dar lugar a aparatos sociales muy compactos y duraderos, mediante la distribución de la responsabilidad, la culpa criminal y la vergüenza en el seno de grupos como los clanes o los linajes, rebajando y a veces hasta suprimiendo la importancia de los estados mentales individuales a la hora de hacer juicios morales.[70]

No ver el bosque

En el año 2000, estaba de vuelta entre las comunidades mapuches, una población indígena del Chile rural que había estado estudiando entre 1997 y 1998, como parte de mi tesis doctoral. Los mapuches viven en pequeñas granjas anidadas entre onduladas colinas a la sombra de los nevados Andes. Aún usan el arado de metal llevado por bueyes para el cultivo del trigo y la avena, además de contar con pequeñas huertas.

Se trata de amplias familias que trabajan conjuntamente en actividades como el cultivo y la trilla, lo que culmina con los rituales anuales de la cosecha, que reúnen a núcleos familiares por lo demás dispersos. Había estado cerca de un año deambulando por estos campos y comunidades, a menudo teniendo que huir de los perros furiosos que protegían las fincas familiares, para entrevistar a los granjeros mapuches y en ocasiones llevar a cabo experimentos psicológicos y económicos. Entre otras cosas, aprendí que una yunta de bueyes puede sacar sin problema un Subaru 4x4 de un fangal profundo, y que es posible escapar de una manada de perros guardianes gracias a que ellos se cansan antes, siempre que se esté preparado para ir a una velocidad de un kilómetro y medio por minuto durante varios kilómetros.[71]

En aquel viaje, también pude practicar algunas pruebas experimentales que había aprendido del psicólogo Richard Nisbett, de la Universidad de Míchigan, en los ratos que había pasado con él. Nisbett y algunos de sus estudiantes, todos ellos consumados psicólogos en la actualidad, habían puesto al descubierto diferencias sustanciales entre los asiáticos orientales y los euroamericanos en el recurso al pensamiento «analítico» frente al «holístico». La distinción fundamental radica en poner el foco en los «individuos» o hacerlo en sus «relaciones». Cuando se piensa analíticamente, se centra la atención en objetos aislados o en las partes que los componen, asignando propiedades a esos objetos y partes para explicar un incidente. Se buscan reglas o condiciones estrictas, que permitan situar a los individuos, se trate de animales o de personas, dentro de categorías discretas que no se solapan. Así, se conciben «tipos» para explicar las cosas («¿Qué tipo de persona es ella?») y luego se les van asignando propiedades. Al pensar en tendencias, los pensadores analíticos tienden a «ver» líneas rectas y asumir que todo seguirá en la dirección actual, a menos que ocurra algo que lo impida. En contraste, los pensadores holísticos no ponen el énfasis en las partes, sino en el todo, específicamente en las relaciones entre las partes o en cómo encajan unas con otras. Y, como parte de una gran red de relaciones complejas, se espera que las tendencias no sean lineales en el tiempo e incluso que sean cíclicas por defecto.[72]

Hay varios trabajos experimentales que apuntan a distintos aspectos de la contraposición entre pensamiento analítico y pensamiento holístico. Para ejecutar una de estas pruebas, la prueba de la tríada, presentaba a los individuos del estudio una imagen objetivo junto con otras dos, llamadas A y B. La primera podía tratarse, por ejemplo, de un conejo, junto con la imagen de una zanahoria (A) y un gato (B). Tras verificar qué veían los participantes en las imágenes, les

preguntaba si el objetivo (el conejo, en el ejemplo) «iba con» A o con B. Relacionar el objetivo con una de las imágenes del par indicado requiere de un enfoque analítico, basado en reglas, mientras que hacerlo con la otra nos estaría indicando una orientación holística o funcional. Si los participantes relacionan el conejo con el gato, es probable que lo estén haciendo mediante una categoría abstracta basada en normas; los conejos y los gatos son, ambos, animales. Por contra, si se relaciona al conejo con la zanahoria, es probable que se esté priorizando una relación funcional específica; los conejos comen zanahorias.

Con los mapuches integrados en una distribución mundial, la figura 1.9 nos muestra los resultados de una prueba similar, llevada a cabo en el sitio de Internet yourmorals.org con más de tres mil personas de treinta países. De nuevo, las poblaciones WEIRD se acumulan en uno de los extremos de la distribución (en negro), mientras que el resto del mundo se halla disperso a lo largo de todo el espectro. Las personas WEIRD son analíticas en un grado sumo, en comparación con la mayor parte del resto de las sociedades. En lo que respecta a los mapuches, si damos valor nominal a sus elecciones, hemos de considerar que son mayormente holísticos, puesto que, de promedio, solo hicieron la elección analítica una quinta parte de las veces.[73]

Basándome en mi etnografía mapuche, diría que dichos porcentajes pueden esconder unas diferencias psicológicas incluso mayores. A mi regreso, me dediqué a entrevistar a cada uno de los mapuches que habían tomado parte en el experimento y constaté que la mayoría de sus «elecciones analíticas» se derivaban, de hecho, de un razonamiento holístico. Por ejemplo, si la imagen objetivo se trataba de un cerdo, que podía «ir con» un perro (opción analítica; ambos son animales) o con una hoja de maíz (holística; los cerdos comen maíz), algunos de los mapuches que eligieron al perro explicaron que este «protege» o «cuida» al cerdo. No hay duda de que tiene mucho sentido; la mayoría de los granjeros tienen perros para cuidar sus hogares y su ganado de los cuatreritos (y de antropólogos inoportunos). Los mapuches dejaban al descubierto que aquellas elecciones «analíticas» en apariencia en realidad descansaban en relaciones holísticas adecuadas al contexto. De hecho, es probable que las respuestas verdaderamente analíticas representaran menos del 10 por ciento.

Entre las distintas sociedades, la inclinación hacia el pensamiento analítico por encima del holístico influye en la capacidad de atención, la memoria y la percepción, lo que, a su vez, condiciona nuestro comportamiento incluso en pruebas con respuestas objetivamente correctas. Por ejemplo, tras haber visto

unas videograbaciones con escenas acuáticas, los asiáticos orientales retenían los fondos y el contexto en la memoria mejor que los estadounidenses. Una medida del rastreo ocular nos dirá el porqué; los primeros dedicaban más tiempo a explorar con la vista las partes de la escena situadas más allá de los animales y de los objetos focales o centrales;[74] por contraste, los segundos se aplicaban en el centro de atención y lo seguían, al tiempo que ignoraban el contexto y los fondos. Estos patrones de atención habrían determinado lo que luego recordarían los participantes. Si una población se vuelve más propensa al pensamiento analítico y al recurso a las intenciones en los juicios morales o legales, ¿cómo influiría tal cosa en el subsiguiente desarrollo de la ley, la ciencia, la innovación y el sistema de gobierno?

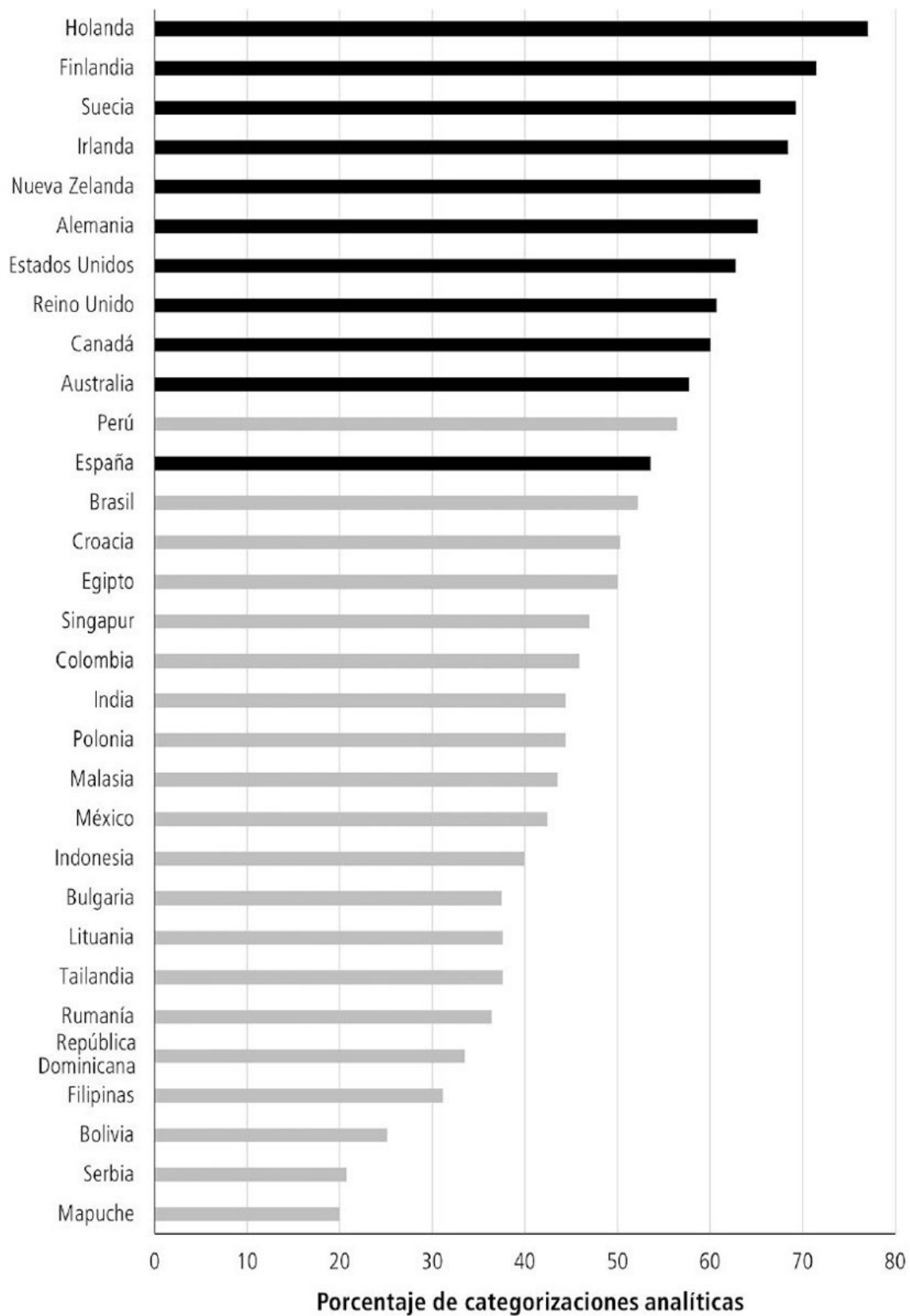


Figura 1.9. Pensamiento analítico frente a pensamiento holístico en 30 países, medidos mediante la prueba de la tríada en más de 3.334 individuos. Los países WEIRD están en color negro. Los datos de los mapuches derivan de una versión ligeramente distinta de la prueba de la tríada. (Gracias a Thomas Talhelm por facilitarme los datos de yourmorals.org [Talhelm, Graham y Haidt, 1999]).

El resto del iceberg

Centradas en sí mismas, individualistas, reacias a conformarse al resto, pacientes, confiadas, analíticas y obsesionadas con la intencionalidad; no se trata más que de una pequeña muestra de hasta qué punto las personas WEIRD son psicológicamente inusuales desde una perspectiva mundial e histórica. Además, damos un valor excesivo a nuestras posesiones (lo que se conoce como «efecto de dotación»), sobreestimamos nuestros talentos más apreciados, tratamos de que parezca que tenemos el mejor aspecto posible (automejora) y nos encanta tomar nuestras propias decisiones. En la tabla 1.1 se recogen algunas de las peculiaridades psicológicas clave que se tratan en este libro, de las que ya se han mencionado un puñado, mientras que el resto las iremos encontrando en posteriores capítulos.

Si te sorprende que las personas WEIRD sean tan inusuales, estás en buena compañía. Tanto los psicólogos como los economistas dedicados a la investigación, junto con buena parte de quienes trabajaban en las ciencias del comportamiento en general, también se quedaron bastante sorprendidos cuando los estudios experimentales llevados a cabo en todo el planeta comenzaron a revelar unos sorprendentes patrones de variación psicológica. Muchos habían asumido, sin más, que podían teorizar con toda confianza sobre los cerebros, hormonas, motivaciones, emociones y sistemas de toma de decisiones «humanos» con base en estudios llevados a cabo con universitarios estadounidenses o con alguna otra muestra WEIRD.[75]

A pesar de la creciente evidencia, muchos psicólogos y economistas siguen, o bien estupefactos, o bien en estado de negación, por más que vaya quedando al descubierto que gran parte del material contenido en los libros de texto y las revistas académicas, así como en conocidas obras de ensayo, no nos habla de la

psicología «humana», sino que se trata de un mero reflejo de la psicología cultural WEIRD. Incluso hoy en día, mucho después de que saltasen las alarmas, cerca del 90 por ciento de los sujetos de los experimentos siguen siendo WEIRD. Sin embargo, hay buenas noticias, y es que los engranajes de la ciencia están comenzando a girar en la dirección correcta, a medida que los investigadores de varias disciplinas van arrimando el hombro para mover esta rueda de molino.

[76]

Tabla 1.1. Elementos fundamentales de la psicología WEIRD

Individualismo y motivación personal

- Enfoque en el yo, amor propio y automejora
 - Culpabilidad por encima de la vergüenza
 - Pensamiento disposicional (personalidad): errores de atribución y disonancia cognitiva
 - Poca disposición a conformarse al resto y a la deferencia a las tradiciones o a los ancianos
 - Paciencia, autorregulación, autocontrol
 - Ahorro del tiempo y esfuerzo en el trabajo (valor del trabajo)
 - Anhelo de control y pasión por la elección
-

Prosocialidad impersonal (y visiones del mundo relacionadas)

- Principios imparciales por encima de los particularismos contextuales
 - Confianza, equidad, honestidad y cooperación con los semejantes anónimos, extraños e instituciones impersonales (como, por ejemplo, el Gobierno)
 - Énfasis en los estados mentales, en especial en lo tocante a los juicios morales
 - Favoritismo intergrupar reducido
 - Libre albedrío: la noción de que los individuos toman sus propias decisiones y que estas, además, importan
 - Universalismo moral: la idea de que las verdades morales existen de igual forma que las leyes matemáticas
 - Nociones de tiempo lineal y de progreso
-

Capacidades y sesgos perceptivos y cognitivos

- Pensamiento analítico por encima del pensamiento holístico
 - Atención al primer plano y a los actores centrales
 - Efecto dotación: se sobrevaloran las propias posesiones
 - Independencia de campo: se aíslan los objetos del trasfondo
 - Exceso de confianza (en nuestras propias habilidades más valoradas)
-

Vamos a cerrar el capítulo volviendo a las preguntas centrales de este libro:

1. ¿Cómo podemos explicar la variación psicológica en todo el mundo que acabamos de poner de relieve en las páginas precedentes?
2. ¿Por qué son las sociedades WEIRD particularmente inusuales, tanto como para ocupar con tanta frecuencia los extremos de las distribuciones globales de la psicología y el comportamiento?
3. ¿Qué papel desempeñaron dichas diferencias psicológicas en la Revolución Industrial y en la expansión europea por todo el mundo durante los últimos siglos?

Para abordar estas preguntas, vamos a examinar el modo en que la Iglesia católica medieval alteró, sin advertirlo, la psicología de las personas, al promover un peculiar paquete de prohibiciones y prescripciones en torno al matrimonio y la familia, que vinieron a dismantelar esos clanes y parentelas densamente interconectados que poblaban el occidente de Europa en familias nucleares diminutas, débiles y dispares. El viraje social y psicológico inducido por semejante transformación alimentó la proliferación de asociaciones voluntarias como los gremios, los núcleos de población con estatuto propio o las universidades, impulsó la expansión de los mercados impersonales y alentó el rápido crecimiento de las urbes. Llegada la Baja Edad Media, y gracias a la catálisis de los cambios sociales en marcha, las formas de pensar, razonar y sentir más WEIRD propiciaron el advenimiento de nuevas formas de derecho, gobierno y religión, al tiempo que aceleraron la innovación y la eclosión de la ciencia occidental.

No obstante, antes de zambullirnos en este proceso capital, hemos de trazar primero el entendimiento de la evolución de la naturaleza humana y la sociedad. ¿Qué clase de animal somos? ¿De qué modo hemos de concebir el papel de la cultura y de la evolución cultural? ¿Qué es una institución y cuál es su origen? ¿Cómo interactúan y coevolucionan la cultura, las instituciones y la psicología? ¿Por qué han tenido el parentesco, el matrimonio y los rituales un papel central

en la mayor parte de las sociedades humanas? ¿Por qué y cómo aumentan las sociedades de tamaño y en complejidad, y cuál es la aportación de la religión a este proceso?

■

[\[30\] Acemoglu y Robinson, 2012; Clark, 2007a; Diamond, 1997; Hibbs y Olsson, 2004; Landes, 1998; Mokyr, 2002; Morris, 2010.](#)

[\[31\] Ma y Schoeneman, 1997.](#)

[\[32\] Heine, 2016; Henrich, Heine y Norenzayan, 2010a. Al pensar en ciertos autoconceptos \(como las respuestas a las preguntas «Yo soy _____» o «¿Quién soy yo?»\), se suele cometer el error de asumir que centrarse en atributos, logros e intereses personales entra en contradicción con la pertenencia a un grupo o con la socialidad \(Yuki y Takemura, 2014\). No es este el caso. La diferencia más importante está relacionada con la naturaleza de las relaciones entre los individuos y sus grupos. Los masáis, samburus y cookianos están integrados en un aparato complejo de estructuras familiares heredadas, las cuales acarrearán un vasto espectro de normas sociales que dotan a cada persona de un abundante conjunto de obligaciones, responsabilidades y privilegios respecto de otros en el grupo. Por contraste, la gente WEIRD busca y se une voluntariamente a grupos de desconocidos que se ajustan a sus intereses personales, sus metas, principios y aspiraciones. Saber que alguien pertenece a uno de estos grupos, sea el de los «kayakistas de mar» o el de los «votantes republicanos», nos habla de los intereses y valores de esa persona. A menudo, la pertenencia a un grupo tiene más que ver con los principios o con las actividades que con las relaciones específicas entrañadas. Esto se hace especialmente evidente cuando la pertenencia a un grupo voluntario puede cambiar. Si respondo «Soy un científico», es probable que semejante respuesta no traiga a la mente una imagen mía con todos mis compañeros científicos pasando el tiempo o ayudándonos unos a otros si hemos sufrido una lesión; en su lugar \(¿esperemos?\), lo que se transmite es mi compromiso con la comprensión del mundo por medio de una investigación abierta y regida por la razón y la evidencia. Se hace referencia a un grupo, pero en realidad se trata de mí.](#)

[\[33\] La escala descrita se concibe a menudo como de «individualismo» a «colectivismo» \(Hofstede, 2003; Tönnies, 2011; Triandis, 1994, 1995\). Captura](#)

un espectro que se lleva reconociendo, de un modo u otro, desde hace por lo menos un siglo. Para una entretenida discusión, véase el artículo de Dan Hruschka en: evolution-institute.org/article/infections-institutions-and-life-histories-searching-for-the-origins-of-ind. Nótese que, en este caso, evito el término colectivismo, debido a que porta consigo una carga semántica demasiado confusa.

[34] Heine, 2016; Hofstede, 2003; Triandis, 1989, 1994, 1995.

[35] Por supuesto, hay una variación ingente entre las instituciones creadas por las sociedades reguladas por lo relacional, igual que ocurre con la psicología de los individuos que las componen. Por ejemplo, mucha gente de China está firmemente orientada a sus logros personales, aunque esta pauta motivacional parece provenir del deseo de cumplir con las expectativas de la familia, más que de una serie de estándares internalizados. En cualquier caso, esto hace que China se parezca menos a las comunidades tradicionales y, al menos en apariencia, más a las sociedades WEIRD. De manera similar, las instituciones comunitarias del Japón tradicional, cimentadas en el parentesco, parecen haberse impregnado de las instituciones formales WEIRD en lo social, político y económico, adoptadas de Europa y Estados Unidos tras la restauración Meiji, a finales del siglo XIX, y también tras la Segunda Guerra Mundial. Semejante síntesis institucional ha dotado a Japón de una psicología social única, distinta no solo de las sociedades WEIRD, sino también de las poblaciones de Corea del Sur y China, con las que se lo suele asociar psicológicamente, de forma errónea (Hamilton y Sanders, 1992; Herrmann-Pillath, 2010).

[36] Al invertir en relaciones en un mundo individualista, la gente tiende a (1) favorecer sus atributos personales y, al mismo tiempo, (2) mantenerse lo más coherente posible en distintos contextos sociales, para proclamar del mejor modo posible lo firmemente arraigados que están sus atributos «especiales». Lo que se percibe como relativamente constante en los individuos son sus atributos, no sus relaciones, puesto que los vecinos, jefes y amigos pueden cambiar con el tiempo. Aquí, la distinción entre miembros del grupo frente a individuos externos tiene una diferencia fundamental, ya que la línea de partición no está entre una red heredada de relaciones personales y el resto. En su lugar, los miembros del grupo descansan, por lo común, en categorías sociales que se considera que marcan los atributos individuales subyacentes, yendo desde principios y creencias a preferencias e intereses («liberales» o «católicos», por ejemplo). En este mundo, la gente cambia de religión, partido político, nombre, país, ciudad, equipo de

fútbol, género y cónyuge.

[37] Hay otras dimensiones significativas de la variación psicológica en el mundo (Gelfand et al., 2011; Hofstede, 2003; Triandis, 1994).

[38] Acemoglu, Akcigit y Celik, 2013; Gorodnichenko y Roland, 2011; Talhelm et al., 2014.

[39] Hruschka et al., 2014; Hruschka y Henrich, 2013a, 2013b.

[40] Algunos críticos ignorarán estas puntualizaciones y harán como si nunca las hubiese escrito.

[41] Campbell et al., 1996; Church et al., 2006; English y Chen, 2011; Heine, 2016; Heine y Buchtel, 2009; Kanagawa, Cross y Markus, 2001. Por desgracia, esta investigación se centra demasiado en universitarios de Asia Oriental y Estados Unidos.

[42] Suh, 2002.

[43] Campbell et al., 1996; Diener y Diener, 1995; Falk et al., 2009; Heine y Buchtel, 2009; Heine y Lehman, 1999. Constituyen indicios limitados, debido a que (1) los psicólogos estudian, sobre todo, a las poblaciones WEIRD, y (2) cuando lo han hecho con personas que no lo son, se ha tratado sobre todo de universitarios de Asia Oriental. Véase Ethan Watters (2010) para una discusión sobre psicología clínica y psiquiatría desde una perspectiva transcultural.

[44] Foster, 1967; Heine, 2016; McNeill, 1991; Nisbett, 2003. El proceso de adaptarse psicológicamente a los incentivos sociales de estos mundos distintos puede observarse en nuestros cerebros. Por ejemplo, trabajos recientes en el campo de la neurociencia revelan que la gente que piensa en sí misma en cuanto que agente independiente tiene una corteza orbitofrontal de mayor tamaño que quienes se ven como nodos independientes de una red de relaciones (Kitayama et al., 2017).

[45] Wallbott y Scherer, 1995. Este resultado descansa en la clasificación de las experiencias recogidas con base en las descripciones proporcionadas por los participantes y no en el uso de las calificaciones emocionales proporcionadas por parte de estos, debido a que la gente WEIRD, en especial los estadounidenses, hace gala de una confusión notable entre los conceptos de «culpa» y

«vergüenza» (Fessler, 2004).

[46] Fessler, 2004; Martens, Tracy y Shariff, 2012; Sznycer et al., 2016, 2018; Tracy y Matsumoto, 2008; Wallbott y Scherer, 1995; Wong y Tsai, 2007.

[47] Benedict, 1946; Elison, 2005; Fessler, 2007; Levy, 1973; Scheff, 1988; Tracy y Matsumoto, 2008; Vaish, Carpenter y Tomasello, 2011; Wong y Tsai, 2007.

[48] En las sociedades con estrictas divisiones de clases o castas, quienes están en el puesto más bajo de la jerarquía social pueden sentir vergüenza por el mero hecho de estar en presencia de otros con una posición más elevada, puesto que estos los miran con menosprecio.

[49] De manera similar, la gente WEIRD puede sentirse culpable por no ayudar a una amiga a hacer una mudanza o no hacerle una visita estando ingresada en el hospital, y dicha culpa puede hacer que se acerquen a esa persona y traten de reparar y preservar la relación. No obstante, pocas veces ocurre que estos comportamientos estén gobernados por normas sociales de cumplida obligación y bajo estrecha vigilancia de unas redes herméticas.

[50] Milgram, 1963. Sospecho que si la psicología se hubiese desarrollado como disciplina académica en otros lugares —pongamos en Hong Kong o en las Fiyi—, la «conformidad» se habría considerado como algo obvio y se habría considerado, en consecuencia, sin interés.

[51] Asch, 1956, Bond y Smith, 1996. La magnitud del efecto de conformidad en la figura da la diferencia en el número promedio de errores cometidos entre el grupo de tratamiento y el grupo de control, estimado por la desviación estándar. Entonces, si el efecto tiene un tamaño de uno, tal cosa significa que la media del grupo de tratamiento presenta una desviación estándar de uno con respecto a la media del grupo de control.

[52] Bond y Smith (1996) llevaron a cabo un análisis exhaustivo de todos los datos disponibles (mientras que yo he unido a todos los países WEIRD en una sola categoría, para esquematizar). Su conclusión es que los indicadores del individualismo de Hofstede no solo están correlacionados con la conformidad, sino que hay además otros dos indicadores del individualismo (Schwartz y Bilsky, 1990; Trompenaars y Hampden-Turner, 1998).

[53] Para ver hasta qué punto afecta la conformidad a la vida real, consideremos la zurdera. En las sociedades WEIRD de la actualidad, alrededor del 10-16 por ciento de los adultos son zurdos. Fuera del mundo WEIRD, de Asia a África, no es raro que la frecuencia de la zurdera esté por debajo del 6 por ciento y que caiga, esporádicamente, por debajo del 1 por ciento. En China es del 0,23 por ciento, y entre las comunidades zulús tradicionales está casi en el 0 (Coren, 1992; Kushner, 2013; Laland, 2008; Schaller y Murray, 2008).

[54] Dohmen et al., 2015. Su medida de la paciencia combina la medida del descuento por demora con cantidades hipotéticas de dinero que ya he descrito y una encuesta sobre la disposición de la gente a renunciar a ciertas cosas ahora en favor del futuro. Este paquete prospectivo se integró y se ajustó con base en su capacidad para predecir, en el laboratorio, medidas del descuento por demora reales, incorporando elecciones con dinero auténtico (Falk et al., 2016). Es destacable el hecho de que las sumas de dinero utilizadas en estos ejercicios se calibraron para que las cantidades se ajustasen al poder adquisitivo de cada país.

[55] Los países más pacientes también han conocido un crecimiento económico más rápido, tanto en el corto plazo, desde la Segunda Guerra Mundial, como en el largo plazo, desde la aceleración del crecimiento económico que tuvo lugar a partir de 1820. Estas relaciones se mantienen iguales tras eliminar de la estadística los efectos de una amplia variedad de otros factores, como la latitud, la cantidad de lluvia, la temperatura, la colonización europea o la confianza impersonal (más sobre la confianza en ulteriores páginas).

[56] Estas medidas también tienen relación con la función ejecutiva (Caey et al., 2011; A. Diamond, 2012; A. Diamond y Lee, 2011; A. Diamond y Ling, 2016; Duckworth y Kern, 2011; Mischel, Shoda y Rodríguez, 1989; Mischel et al., 2011; Strömbäck, 2017).

[57] Chabris et al., 2008; Dohmen et al., 2015; Duckworth y Seligman, 2005; Falk et al., 2002; Mischel et al., 1989; Moffitt et al., 2011. Entre los estudiantes de octavo grado, por ejemplo, cuanto menos se les descontase en el futuro (elegida la opción a plazo, B) al comienzo del curso escolar, mejores notas en las asignaturas y resultados en los exámenes tenían al final del año. De hecho, aunque ambas medidas importan, la paciencia parece imponerse al CI a la hora de predecir el éxito académico. Cabe destacar que trabajos recientes han confirmado la capacidad de la prueba de las golosinas para predecir el posterior rendimiento escolar (Watts, Duncan y Quan, 2018). No obstante, en el mismo

análisis se ponen a prueba los resultados mediante la inclusión de un amplio abanico de variables de control, las cuales capturan muchas de las vías por las que la cultura moldea la paciencia de la gente, incluidos el contexto social de la infancia, el entorno en el hogar y la paciencia de los padres del participante. En suma, es fácil minar la relación entre la medida de la paciencia y el posterior rendimiento económico si se eliminan estadísticamente todos los factores que dan lugar a una variación en la paciencia desde el principio.

[58] Fisman y Miguel, 2007. Resulta llamativo que los diplomáticos de aquellos países que recibían más ayudas de Estados Unidos tendiesen a hacerse con menos multas. El índice de corrupción utilizado en el artículo combina todos los índices internacionales de corrupción de importancia, para luego tomar el componente principal. Todos los índices muestran una elevada correlación.

[59] Cuando se hizo el seguimiento del comportamiento de los individuos, y no de las delegaciones en su conjunto, se observó que cuanto más tiempo llevasen trabajando en la sede de la ONU, más probable era que recibiesen multas por los tiques de aparcamiento (antes de que se les acabase la inmunidad). En ausencia de la amenaza de una penalización, el interés personal corroía lentamente los estándares culturales con los que habían llegado, en especial si provenían de alguno de los países menos corruptos. Análogamente, la medida coercitiva del Departamento de Policía de Nueva York en 2002 fue decisiva, pero resultó efectiva en particular con los diplomáticos de países menos corruptos.

[60] Gächter y Schulz, 2016. No hay razón para pensar que las diferencias de ingresos o la cantidad de dinero en juego puedan afectar a las conclusiones indicadas; véase el material complementario de Gächter y Schulz (2016). Hay que destacar que, en cada país, se estableció la cantidad de dinero adecuada para que representase un poder adquisitivo equivalente en todos ellos.

[61] Trompenaars y Hampden-Turner, 1998.

[62] Algan y Cahuc, 2010, 2013.

[63] Johnson y Mislin, 2012. Para otro estudio a gran escala en el que también se establece esta relación, véase Fehr et al. (2002). Para trabajos en que se vincule la GTQ a experimentos de economía en el laboratorio para medir la cooperación y la equidad, véase François, Fujiwara y Van Ypersele, 2011; Herrmann, Thöni y Gächter, 2008; Peysakhovich y Rand, 2016.

[64] Los niveles admirablemente generalizados de confianza que se dan en China (véase la figura 1.7) reflejan, al menos en parte, un potente conjunto de instituciones reguladas por lo relacional, y no una prosocialidad impersonal como la que caracteriza a la gente WEIRD. Puede comprenderse la diferencia si se recurre a los estudios sobre la confianza entre los directivos estadounidenses y chinos que acuden a las escuelas de negocios (Chua, Ingram y Morris, 2008; Chua, Morris e Ingram, 2009, 2010; Peng, 2004). Según lo analizado, y a diferencia de sus colegas estadounidenses, los directivos chinos desarrollaban relaciones de confianza profesional preferentemente con aquellos que ya se encontraban integrados en sus redes sociales de amplio alcance o con quienes ya estaban ligados por una variedad de vínculos. Estas importantes relaciones empresariales, que establecen los fundamentos de la confianza en las transacciones comerciales, constituyen asimismo hondas relaciones sociales. Es más, la dependencia económica entre los socios de negocios implica la existencia de una relación personal, y a menudo dicha conexión emula una de tipo familiar, como la que hay entre dos hermanos o entre padres e hijos. Incluso existe una palabra en mandarín, *guanxi*, específica para una red de tal naturaleza, de relaciones personales relevantes para los negocios. No sorprenderá que en China también se encuentren más familiares en las redes profesionales de una persona. Por contraste, cuando los directivos estadounidenses tienen conexiones con socios estrechos de algún colega particular, el hecho no influye en su evaluación de la confianza en estos colegas. Es decir, el hecho de que se compartan conexiones sociales adicionales con un colega en particular no hace que los estadounidenses vayan a confiar más en él. Análogamente, en Estados Unidos, la dependencia económica de un socio comercial hace la relación personal más improbable, en lugar de lo contrario, que sería el caso de China. La amistades WEIRD se suponen «puras», por lo que lo ideal es que estén libres de esas dependencias algo «engorrosas». Los estudios de esta naturaleza indican que para los chinos los negocios y el comercio, aunque puedan adoptar las estructuras formales y la apariencia exterior de los modelos WEIRD, siguen fundamentándose y organizándose en virtud de redes reguladas por lo relacional. Teniendo esto en cuenta, podemos volver a las encuestas a nivel mundial y ver las respuestas a otras preguntas relacionadas con la confianza. En China, solo el 11 por ciento de la población contestó que sí cuando se les preguntó: «¿Confía usted en la gente que acaba de conocer?». Por el contrario, en Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Alemania, entre un tercio y la mitad respondieron que sí. Asimismo, solo el 9 por ciento de los participantes chinos dijo que confiarían en alguien de otra nacionalidad. En cambio, el 52 por ciento de los alemanes dijo que sí confiarían en esa persona, cifra que se incrementó hasta el 65 por ciento

en los casos de Estados Unidos y Australia (Greif y Tabellini, 2010). La clave de la confianza en China es el establecimiento de relaciones personales en unas redes sustanciales que, de manera informal, dan lugar a una interdependencia económica y social.

[65] Thoni, 2017.

[66] Alesina y Giuliano, 2010, 2013; Algan y Cahuc, 2010, 2013; Falk et al., 2018; Herrmann et al., 2008; Hruschka y Henrich, 2013b.

[67] Barrett et al., 2016.

[68] Estos resultados no reflejan una falta de habilidad para inferir los estados mentales o las intenciones de los otros. En las islas Yasawa, un grupo de colaboradores y yo hemos estado llevando a cabo numerosos experimentos sobre las habilidades de mentalización —de pensar en las creencias, intenciones y motivaciones de otros— a lo largo de varios años (McNamara et al., 2019a, 2019b). Resulta que los yasawanos poseen capacidad para la mentalización, y que su lenguaje tiene un vocabulario adecuado para referirse a los estados mentales. Sin embargo, son reacios a hablar abiertamente sobre estos y, tal y como se recoge en el experimento, no recurren a ellos para hacer juicios morales sobre desconocidos. Se centran antes en los resultados y consecuencias del proceder de alguien que en la inferencia de estados mentales. Resulta llamativo que en nuestro supuesto del envenenamiento —en el que un actor, a propósito o por accidente, vierte un producto tóxico en el suministro hídrico del pueblo, envenenando a su vecino y casi matándolo—, tanto los pastores himbas de Namibia como los cazadores-recolectores hadzas de Tanzania, en línea con los yasawanos, tendieron a ignorar las intenciones del responsable a la hora de hacer juicios morales.

[69] Hamilton y Sanders, 1992; Robbins, Shepard y Rochat, 2017. Como complemento, cabe mencionar que el trabajo reciente que se está llevando a cabo desde la neurociencia cultural, basado en la comparación de niños japoneses y estadounidenses, está comenzando a revelar hasta qué punto, en estos grupos, la inferencia de los estados mentales ajenos se sostiene en patrones de activación cerebral un tanto diferentes (Kobayashi, Glover y Temple, 2007).

[70] Curtin et al., 2019; Gluckman, 1972a, 1972b.

[71] Para investigaciones sobre los mapuches, véase Faron, 1968; Henrich y

[Smith, 2004; Stuchlik, 1976.](#)

[\[72\] Miyamoto, Nisbett y Masuda, 2006; Nisbett, 2003; Nisbett et al., 2001.](#)

[\[73\] Es probable que el sitio de Internet yourmorals.org, en el que la gente hace exámenes psicológicos por diversión, no capte una muestra ni aleatoria ni representativa de ningún país. El problema se ha atajado parcialmente con el recurso a una colección de conjuntos de datos, basados tanto en tríadas como en otras pruebas. Entre los universitarios, los pensadores más holísticos van de los árabes de Oriente Próximo a los participantes chinos y europeos del Este \(Varnum et al., 2008\), con británicos y estadounidenses en el último lugar. Gracias a Ara Norenzayan por facilitarme los datos sobre los árabes de Oriente Próximo. Como con la pregunta por la confianza, los italianos del norte son más analíticos que los del sur \(Knight y Nisbett, 2007\).](#)

[\[74\] Chua, Boland y Nisbett, 2005; Goh y Park, 2009; Goh et al., 2007; Goh et al., 2010; Masuda y Nisbett, 2001; Masuda et al., 2008; Miyamoto et al., 2006. Los neurocientíficos culturales, al encomendar esta clase de pruebas de la tríada a los participantes en un escáner de resonancia magnética funcional, han puesto al descubierto distintas estrategias de control ejecutivo en los cerebros de los asiáticos orientales y de los euroamericanos \(Gutchess et al., 2010\).](#)

[\[75\] Falk et al., 2009; Heine, 2016; Nisbett, 2003.](#)

[\[76\] Falk et al., 2018; Henrich, Heine y Norenzayan, 2010a, 2010b; Nielsen et al., 2017; Rad et al., 2018.](#)

La forja de una especie cultural

«La naturaleza, cuando formó al ser humano para la sociedad, lo dotó con un deseo original de complacer a sus semejantes y una aversión original a ofenderlos. Le enseñó a sentir placer ante su consideración favorable y dolor ante su consideración desfavorable. Hizo que su aprobación le fuera sumamente halagadora y grata por sí misma, y su desaprobación muy humillante y ofensiva».

—ADAM SMITH, La teoría de los sentimientos morales, 1974[77]

Entre los alaridos que proferían y los golpes que comenzaron a propinarle en el pecho, William Buckley pensó que iban a matarlo. Sin embargo, gradualmente comenzó a comprender que aquella pequeña banda de cazadores-recolectores estaba de celebración, pues lo habían tomado por un pariente fallecido. Sus rescatadores mantenían la creencia de que los adultos que regresan del más allá tienen la piel más clara, como ellos mismos de recién nacidos. Por si fuera poco, unos días antes, Buckley había cogido la lanza del difunto, la misma que los miembros de la banda habían dejado clavada a los pies del túmulo donde lo habían enterrado, lo que no hacía sino avivar el error. Gracias a este golpe de suerte, Buckley se introdujo de forma efectiva y directa en su red de parentesco. Su imposibilidad para el habla, debilidad e ineptitud general se achacaron a los desafortunados efectos secundarios de la muerte.[78]

Unas semanas antes, a finales de diciembre de 1803, Buckley y algunos compañeros de prisión se habían escapado de una colonia penitenciaria australiana y huido por la asilvestrada costa de Victoria. Él no tardó en separarse de sus cómplices, quienes, en un momento dado y en su totalidad, acabaron muertos. A las puertas de su propia muerte, incapaz de conseguir comida, encontrar agua potable o hacer fuego, Buckley fue rescatado y atendido por su nueva familia aborigen.

La banda de Buckley era una de las varias que, unidas, conformaban un clan patrilineal, el cual era, a su vez, uno de los cerca de dos docenas de clanes que constituían la tribu de los wathaurungs. Cada uno de los clanes de la región tenía en propiedad y bajo su control un territorio específico que albergaba valiosos recursos, como lechos de almejas, depósitos de cuarzo o zonas de desove. La propiedad de la tierra era corporativa, en manos de todos los miembros del clan, y la pertenencia a este se heredaba sin mayores requisitos por vía paterna. Unidos por lazos maritales y rituales, los wathaurungs estaban inmersos en una confederación tribal que hablaba una misma familia de idiomas y se vestía de forma similar. Cada clan pertenecía a uno de dos grupos matrimoniales. Todo el mundo debía desposar a alguien del otro grupo, pues tener relaciones sexuales con alguien del propio grupo se consideraba incesto. Los hombres arreglaban matrimonios para sus hijas o sus hermanas, a menudo cuando estas aún eran niñas y hasta lactantes. Como ocurre en la mayoría de las sociedades de cazadores-recolectores, la poligamia estaba permitida para los miembros varones, de tal manera que los cazadores prestigiosos y los grandes guerreros llegaban a acumular, en ocasiones, hasta cinco o incluso seis esposas, dejando sin mujeres ni apenas perspectivas a los hombres situados en un puesto inferior. [79] En las descripciones de Buckley también se refiere cómo se pintaban el cuerpo con bandas de color blanco, el ritmo de los tambores, las danzas sincronizadas y el rugido de las hogueras, en el transcurso de las importantes ceremonias en las que periódicamente se reunían distintos clanes y tribus vecinas. Tales rituales incluían a veces ritos de circuncisión para iniciar a los adolescentes de comunidades dispersas.[80]

Con independencia de los lazos matrimoniales y rituales, el aspecto más llamativo de las tres décadas que Buckley pasó con los wathaurungs fueron los violentos conflictos que tenían lugar entre bandas, clanes y tribus. En su biografía, llega a contar hasta catorce de ellos, entre los que se incluyeron varias incursiones nocturnas de carácter letal, así como batallas campales en las que participaban cientos de guerreros. En uno de los casos, trescientos individuos de

la tribu enemiga se apostaron en la linde opuesta de un claro. La banda de Buckley hubo de salir por pies para salvar la vida, pero, más adelante, no tuvieron más remedio que reagruparse, ponerse codo con codo con sus compañeros y defender su territorio a un gran coste. En otra escena horrible, se tropezaron con los cadáveres ensangrentados de los miembros de una banda amiga, a quienes habían masacrado el día anterior. Las justificaciones más comunes de semejante violencia solían tener que ver con desacuerdos en torno a las mujeres —sobre quién se casa con quién—, aunque en algunos casos se trataba de venganzas por muertes «no naturales» que se habían inducido mediante la hechicería, como, por ejemplo, el fallecimiento por una picadura de serpiente provocada por tales medios.

En el relato de uno de estos conflictos, Buckley nos ofrece un atisbo de culpabilidad social. Un hombre de otro clan había «atraído» a una de las mujeres de la banda de aquel. Que la había «atraído» quería decir, al parecer, que ella, simple y llanamente, prefería vivir con ese hombre. Cuando la banda de Buckley se cruzó con la del «ladrón», se obligó a la esposa en fuga a regresar a la fuerza. Acabó habitando en el mismo emplazamiento que Buckley, para su desgracia. Meses después, en mitad de la noche, el celoso amante de la mujer se presentó de repente, apuñaló al marido, que dormía al lado de Buckley, y huyó con ella. Unas semanas después, la banda volvió a encontrarse con aquel grupo, si bien en esa ocasión el asesino y la esposa «robada» no se encontraban allí. Para horror de Buckley, su banda sembró la venganza, acabando con los dos hermanos mayores y con la hermana de cuatro años del homicida, quienes, desde la perspectiva de aquel, eran completamente inocentes.

Después de veinticinco años con la banda, apesadumbrado por las sucesivas muertes violentas de quienes le eran más cercanos, Buckley comenzó a vivir con independencia de la tribu. Al igual que cualquier otro cazador-recolector, aprendió a temer a los extraños y a desconfiar de ellos, por cuanto un viajero solitario podía ser la avanzadilla de un grupo de asaltantes. Siguiendo las prácticas habituales, rodeó su reducido campamento de una cerca de baja altura, hecha con terrones de tierra y corteza, para disimular las fogatas nocturnas.

Tras siete años de vivir de forma autónoma y haber evitado activamente el contacto con las embarcaciones y sus tripulantes, Buckley decidió, en última instancia, reintroducirse en el mundo europeo, en un nuevo asentamiento llamado Melbourne.

Seleccionados para aprender

La experiencia de Buckley con los aborígenes australianos pone de manifiesto dos interrogantes fundamentales para comprender la naturaleza humana. En primer lugar, ni Buckley ni el resto de los fugados fueron mínimamente capaces de sobrevivir con la caza y la recolección, a pesar de haber contado al principio con provisiones para cuatro días y de encontrarse en una de las ecologías más pródigas de Australia. No pudieron encontrar comida suficiente, hacer hogueras, construir refugios ni fabricar lanas, redes o canoas; en otras palabras, estos hombres no tenían la capacidad de sobrevivir como cazadores-recolectores, en un continente en el que los seres humanos llevaban forrajeando desde hacía casi sesenta mil años. ¿Y eso por qué? Dado que los miembros de nuestra especie han pasado la mayor parte de los dos últimos millones de años viviendo como cazadores-recolectores, podría pensarse que lo único para lo que nuestros cerebros de primate deben de valer es para sobrevivir mediante la caza y la recolección. Pero si dichos cerebros, con su gran tamaño, no han evolucionado para hacernos mejores en esas tareas, ¿para qué pueden haberlo hecho?

El segundo interrogante de relevancia que pone de manifiesto la experiencia de Buckley dimana del mundo social con el que se encontró. Una vez integrado en la familia aborígen, rara vez hace mención al hambre, la sed o cualquier otra de las privaciones que habían gobernado la primera parte de la historia. En su lugar, la acción se traslada a un mundo estructurado por unas normas sociales en virtud de las que la gente se organiza en clanes y tribus, entretnejidos por unas redes interdependientes de obligaciones y responsabilidades de prescripción cultural. Dichas normas sociales imponían los matrimonios concertados, alentaban a los hombres a casarse con varias esposas y ponían, en la práctica, a la mitad de la población local bajo el tabú del incesto. Junto con los lazos maritales, una serie de rituales de gran calado psicológico ayudaba a solidificar la adhesión en el seno de los clanes y tribus, y también entre los distintos grupos. Con todo, a pesar de estas ataduras sociales, los conflictos intergrupales de carácter violento seguían constituyendo una amenaza constante y la principal causa de mortalidad. En un mundo así, la supervivencia de las personas dependía en gran medida del tamaño y la solidaridad del grupo social al que pertenecían. Pero ¿de dónde

habían salido todos estos clanes, grupos matrimoniales, rituales y tribus?

Para abordar ambas cuestiones, resulta indispensable partir del hecho de que el ser humano es una especie cultural. A diferencia de lo que ocurre con otros animales, hemos evolucionado genéticamente para confiar en el aprendizaje a través de otros para adquirir una cantidad inmensa de información comportamental, incluidas una serie de motivaciones, heurísticas y creencias cruciales para nuestra supervivencia y reproducción. La capacidad de aprender de otras personas tiene tanto peso en comparación con otras especies que somos los únicos que podemos acumular unos cuerpos de saber cultural cada vez más complejos y tocantes a absolutamente todo, desde sofisticadas tecnologías de fabricación de proyectiles y técnicas de procesamiento de alimentos hasta novedosas herramientas gramaticales y paquetes crecientes de normas sociales. Estas materias conforman el núcleo de mi libro anterior, *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter* (El secreto de nuestro éxito. Cómo la cultura impulsa la evolución humana, domestica a nuestra especie y nos hace más inteligentes). En él, expongo en detalle cómo pueden entenderse los orígenes, la psicología y la cultura de la especie desde una perspectiva evolutiva. En lo que sigue, haré un breve esbozo de algunos de los fundamentos de tal enfoque, para aplicarlo en lo posterior a la psicología WEIRD y al mundo moderno.

El modo de plantear la centralidad de la cultura en la naturaleza humana no es contraponiendo las explicaciones «evolutivas» o «biológicas» a aquellas que se fundamentan en el «aprendizaje» o la «socialización». En su lugar, los investigadores han incorporado la cultura a un enfoque evolutivo ampliado, preguntándose cómo ha conformado la selección natural nuestros cerebros de primate hasta habilitarnos para aprender, de forma sumamente eficaz, las ideas, creencias, valores, motivaciones y prácticas que vamos a necesitar para sobrevivir y prosperar en cualesquiera entornos ecológicos o sociales en los que acabemos integrados. Así pues, hemos evolucionado genéticamente para un aprendizaje adaptativo, el cual funciona de tal manera que gradúa nuestra mente y nuestro comportamiento en función del entorno en que nos encontremos.

Más en concreto, las capacidades evolutivas que poseemos para el aprendizaje cultural se han ido refinando para advertir de quién aprender y qué aprender, así como cuándo recurrir al aprendizaje cultural por encima de otros recursos informacionales como la experiencia individual o las intuiciones innatas. Se trata del quién, del qué y del cuándo del aprendizaje cultural. Vamos a dar un repaso

rápido a esta tríada.

Para deducir de quién aprender, los adultos, los niños e incluso los bebés incorporan señales relativas a la habilidad, la competencia, la fiabilidad, el éxito, el prestigio, la salud, la edad, el sexo y la etnicidad, entre otros factores, de un modelo de referencia potencial. Al dar una atención preferente a las personas más exitosas o prestigiosas, los aprendices ponen la atención y la memoria en aquellos individuos que es más probable que cuenten con información útil, prácticas, motivaciones, valores, etc., que acarreen un éxito y estatus mayores. Mediante la combinación de señales como el prestigio y el éxito con otras de semejanza como el sexo o la etnicidad (por ejemplo, si alguien habla en el mismo dialecto), los aprendices pueden dirigir la atención a quienes cuentan con las habilidades, estrategias y actitudes que es más probable que les resulten de utilidad en la función que van a desempeñar o en la comunidad de la que van a formar parte en el futuro.[81]

Además de influir en de quién aprendemos, la selección natural también ha determinado hacia qué dirigimos la atención —como la comida, el sexo o el chismorreo— y el modo en que procesamos, almacenamos y organizamos tipos particulares de creencias y preferencias. Por ejemplo, cuando se les da información sobre la dieta, el hábitat y el peligro de un animal que no conocían, los niños de lugares tan distintos como las Fiyi, la Amazonia o Los Ángeles asumen de manera tácita que esos detalles se aplican a toda una categoría —pongamos «serpientes»— y, a partir de ahí, el recuerdo del peligro de esa especie tiene preferencia por encima de la información sobre su hábitat, dieta o nombre. Si cometen algún error, los niños yerran de forma adaptativa, tomando a especies anodinas por otras peligrosas, en lugar de confundir a animales dañinos por otros que no implican riesgo. Esa clase de «señales de qué» influyen en el modo de hacer inferencias, la memoria y la atención, de tal forma que nos ayudan a filtrar, estructurar y recordar la información realmente importante y a evitar, al mismo tiempo, errores costosos.[82]

Sin duda, los elementos culturales que adquirimos pueden determinar, por sí mismos, a qué vamos a prestar atención, qué vamos a recordar y qué vamos a creer en lo posterior. Una fuente de estas señales de qué inducidas por la cultura proviene de la «correspondencia» entre las creencias y prácticas que se nos presentan y aquellas que ya habíamos integrado previamente. Por ejemplo, si uno se educa en la creencia de que la tribu que vive en el siguiente valle es maligna y que comer carne humana también lo es, se da una predisposición a

que si viene alguien contando que dicha tribu practica el canibalismo, se lo crea; las tribus malignas hacen cosas malignas. Todo encaja, psicológicamente hablando.[83]

Lo cual nos lleva a la cuestión de cuándo deben los aprendices apoyarse en el aprendizaje cultural antes que en su propia experiencia, la información con la que cuentan o sus instintos. La respuesta es sencilla; cuando un problema es de difícil solución, se presenta una situación ambigua o el aprendizaje individual es costoso, la gente se ve abocada a confiar más en el aprendizaje a partir de otros. Los experimentos que más me gustan para poner estas ideas a prueba consisten en manipular tanto la dificultad de una tarea como el volumen de las ganancias en efectivo por las respuestas correctas. Los participantes, por ejemplo, pueden recibir distintas cantidades de dinero por identificar correctamente cuál de entre un grupo de líneas curvas es la más larga. Pueden fiarse de su percepción directa o del aprendizaje cultural, esto es, de las decisiones de otros. Cuanto más complicada es la prueba, es decir, cuanto más parecida es la longitud de cada una de las líneas curvas, más gente se dedica a observar las decisiones de los otros y agregar dicha información a sus propios juicios. En la práctica, algo así implica a menudo ignorar las propias percepciones y lanzarse a la elección hecha por la mayoría o por una pluralidad de personas. Además, siempre que la prueba no sea demasiado fácil, aumentar el dinero con el que se recompensarán las respuestas correctas no hace más que reforzar la confianza de los participantes en el aprendizaje cultural por encima de sus propias evaluaciones o percepciones directas. Se supone, entonces, que el aprendizaje cultural tenderá a imponerse a nuestras experiencias e intuiciones en ámbitos que son de importancia pero cuya prospección mediante la experiencia personal o el ensayo y error resulta demasiado costosa o hasta imposible. No hay más que pensar en la religión y los rituales.[84]

En esencia, estas habilidades de aprendizaje fruto de la evolución genética no son como si se descargase un programa informático y se instalase, sin más, en el hardware neuronal innato. Más bien, la cultura practica un recableado del cerebro y altera la biología; en definitiva, renueva el firmware. Cuando los aprendices observan a otros, están sintonizando de forma activa su circuito neuronal, para que sus percepciones, preferencias, comportamientos y juicios se acerquen a los de aquellos a quienes han elegido como modelo. Recordemos la medición de la paciencia mediante el descuento por demora del capítulo anterior (figura 1.4). Cuando tienen la oportunidad de aprender de la paciencia de otra persona al observar sus elecciones, los aprendices van ajustando el descuento por

demora para coincidir con el modelo escogido. Los estudios de escaneo cerebral nos revelan que, para efectuar dichas adecuaciones psicológicas, el cuerpo estriado, que forma parte del sistema de aprendizaje por recompensa y refuerzo del cerebro, procesa cualquier desviación entre los aprendices y su modelo, para luego inducir unos cambios plásticos proporcionales en la corteza prefrontal medial, que parece codificar las reacciones más apropiadas en un contexto dado. Estudios similares revelan el modo en que el aprendizaje cultural conforma neuronalmente nuestras preferencias por el vino caro, los hombres guapos o las buenas canciones, y el modo en que percibimos todas estas cosas. Al prestar una atención selectiva a tipos particulares de ideas e individuos bajo circunstancias particulares, las habilidades que poseemos para el aprendizaje cultural efectúan un recableado adaptativo del cerebro y de la biología, de tal modo que los ajusta para desenvolverse mejor en nuestros mundos culturalmente contruidos.[85]

Tales filtrado y recombinación selectivos de las creencias, prácticas, técnicas y motivaciones de otros dan lugar a un proceso llamado «evolución cultural acumulativa». En funcionamiento de generación en generación, la evolución cultural acumulativa es capaz de engendrar tecnologías cada vez más sofisticadas, lenguajes complejos, rituales con una gran fuerza psicológica, instituciones eficaces e intrincados protocolos para hacer herramientas, viviendas, armas o embarcaciones. Tal cosa puede ocurrir, como a menudo lo hace, sin que nadie entienda cómo o por qué tales prácticas, creencias o protocolos funcionan ni se sepa tan siquiera que, en efecto, esos rasgos culturales «hacen» algo. De hecho, en algunos casos, los productos culturales obran con mayor eficacia cuando la gente no entiende cómo o por qué funcionan, como se pondrá de manifiesto cuando pasemos a los rituales y la religión.[86]

Lo que es asombroso de los productos de la evolución cultural acumulativa es que a menudo son más inteligentes que nosotros; mucho más. Se trata de un abanico de prácticas, desde recetas de veneno a tabús sobre el incesto, las cuales han evolucionado culturalmente para encarnar un conocimiento tácito del mundo del que nosotros, los practicantes, a menudo carecemos. Para verlo, vamos a comenzar con un caso en el que el objetivo es fácil de entender, a saber, hacer una flecha untada con un veneno mortal como las que usan los cazadores-recolectores de la cuenca del Congo. Es posible que se trate del veneno de caza más letal de cuantos se conocen, haciendo que la presa caiga en seco antes de poder esfumarse entre los arbustos. La receta combina diez variedades diferentes de plantas, incluidos tres poderosos venenos; la belladona, la soga venenosa y la corteza del *Erythrophleum suaveolens*. La soga venenosa puede tumbar por sí

sola a un hipopótamo en veinte minutos. Pues bien, lo primero es espesar los ingredientes con látex de higuera y jugo de ñame. Después, hay que untarlo todo con saliva hasta que la mezcla adquiera un tono rojo tirando a marrón. Entonces, se añade alguna clase de sapo del pantano, en teoría por su piel tóxica. El siguiente paso es hervir la mezcla, antes de añadir larvas de escarabajo aplastadas y un tipo de hormigas urticantes. La oscura pasta resultante se envasa en una envoltura de corteza, que a su vez se introduce en el cuerpo de un mono muerto y se entierra durante varios días. Una vez se vuelve a extraer, se añade savia de un árbol de la familia Euphorbia a esa pasta adhesiva y letal, que ya se puede aplicar a las flechas.[87] NO intentes hacerlo en casa.

Si eres un joven aprendiz o un recién llegado como era el caso de Buckley, ¿vas a modificar ese protocolo? ¿Qué planta, insecto, anfibio o paso del proceso vas a descartar o cambiar? ¿Podrías prescindir del enterramiento del mono? Puede ser; pero quizá ese paso cataliza una reacción química que intensifica el veneno. Lo más inteligente sería que, para empezar, copiases todos los pasos. Más adelante, si estás bien abastecido de caza y un poco aburrido, puedes experimentar con alguna variación procedimental. Sea como fuere, la mayor parte de las veces acabarás con un mejunje mucho menos eficaz, lo que se traducirá en que tu presa pueda escaparse por entre los arbustos. Diría que un equipo de etnobotánicos necesitaría realizar cientos de experimentos para entender el proceso químico subyacente y, en su caso, mejorar la receta tradicional.[88] Desafortunadamente, no tenemos un conocimiento preciso de cómo evolucionó culturalmente esta antigua receta venenosa. Sin embargo, sí que sabemos alguna cosa sobre el aprendizaje cultural entre los cazadores-recolectores de la cuenca del Congo, y se han investigado las implicaciones de distintas estrategias de aprendizaje en la evolución cultural acumulativa. Las pruebas nos indican que los aspirantes a cazadores aprenden a hacer flechas venenosas, en primera instancia, de sus padres. Alrededor de un tercio de estos forrajeadores renuevan después la receta paterna con los conocimientos de otros, probablemente los cazadores con más éxito y prestigio. Cuando se integra un patrón de transmisión semejante en una simulación por ordenador de la evolución de la cultura o se manipula minuciosamente en algún experimento con personas reales que tratan de aprender cosas nuevas, los resultados revelan que la evolución cultural puede estructurar, con el paso de las generaciones, recetas, procedimientos y herramientas extremadamente adaptativas y complejas, sin que nadie entienda cómo o por qué se incluyen varios de los elementos concomitantes. En *The Secret of Our Success*, expongo un amplio abanico de ejemplos similares, desde el uso de especias concretas en climas cálidos, lo que reduciría la amenaza de los

patógenos alimentarios, hasta todo un repertorio de tabús sobre los peces en las Fiyi, que sirven para proteger a las mujeres embarazadas o lactantes y a su progenie de las peligrosas toxinas de arrecife que se acumulan en algunas especies marinas.[89]

Durante por lo menos dos millones de años, nuestra especie ha evolucionado en un mundo en el que se ha ido haciendo cada vez más dependiente de un conjunto creciente de complejos conocimientos culturales para adquirir las habilidades, prácticas y preferencias cruciales para encontrar comida, fabricar herramientas y desenvolverse en el mundo social, del aprovechamiento de un cuerpo creciente de complejos ejemplos de saber hacer cultural. Para prosperar en el entorno, la selección natural ha favorecido el incremento de unos cerebros que cada vez iban teniendo una mayor capacidad para adquirir, almacenar, organizar y retransmitir información cultural valiosa. Como parte del proceso, también reforzó nuestras motivaciones y capacidades para el aprendizaje cultural, incluidas las habilidades para la mentalización, las cuales nos permiten reproducir las pautas motoras de otra gente e inferir sus creencias, heurísticas, preferencias, motivaciones y reacciones emocionales subyacentes. Se trata de destrezas que nos fueron conectando cada vez más con otras mentes.[90]

El aguzamiento de nuestras habilidades para el aprendizaje cultural avivó aún más la evolución cultural acumulativa, hasta generar un repertorio siempre en expansión de adaptaciones complejas, propiciando de este modo una retroalimentación catalítica entre los genes y la cultura. A medida que la importancia, la diversidad y la complejidad de los productos culturales se intensificaba, la selección natural fue reforzando poco a poco nuestra inclinación a apoyarnos en el aprendizaje cultural antes que en los instintos o las experiencias individuales, debido a que las herramientas, los protocolos y las prácticas que adquiriríamos a través de otros llegaron a ser muy superiores a cualquier cosa que un solo individuo pudiese estar capacitado para idear por sí solo. En un momento dado, los miembros de la especie llegaron a convertirse en aprendices culturales obligados, dependientes de la herencia de la comunidad para su propia supervivencia. De esta forma, evolucionamos como especie para poner nuestra fe en la sabiduría acumulada por los antepasados, y este «instinto de la fe» está en el núcleo del éxito de la especie.[91]

La comprensión de cómo nuestras habilidades para el aprendizaje cultural adaptativo originan el proceso de la evolución cultural acumulativa nos ayuda a arrojar luz sobre los orígenes de las complejas herramientas, prácticas sutiles y

lenguajes sofisticados que poseemos; pero ¿qué hay del mundo social? ¿Cómo podemos explicar los clanes, los tabús sobre el incesto, los matrimonios concertados y la violencia intergrupala que imperaban en la vida aborigen de Buckley? El núcleo de estas cuestiones tiene que ver con la socialidad humana, con por qué nos asociamos y cooperamos con algunas personas pero evitamos, e incluso a veces matamos, a otras. Para poder abordarlo con precisión, primero hace falta comprender lo que son las instituciones y las normas sociales, y cómo surgen. Luego, con eso en la mochila, sondearemos las más fundamentales instituciones humanas, las que se basan en el parentesco y el matrimonio. Dar cuenta de estas instituciones primordiales y de sus puntales psicológicos preparará el terreno para examinar por qué y cómo aumenta la complejidad política y social de las sociedades humanas de la forma en que lo hace, así como la razón de que el rumbo tomado por Europa en el último milenio sea tan peculiar.

Sociedades en evolución

Las sociedades humanas, a diferencia de las de otros primates, están unidas por normas sociales culturalmente transmitidas que se aglutinan en las instituciones. Por ejemplo, las instituciones matrimoniales que hay por todo el mundo se componen de normas sociales que regulan cosas como a qué individuos se puede desposar (por ejemplo, a los hijastros no), cuántos cónyuges se pueden tener (por ejemplo, no más de uno a la vez) o dónde vivirá la pareja de recién casados después de la ceremonia (por ejemplo, con la familia del marido). De momento, aún no vamos a hablar de las instituciones «formales» o de leyes escritas. Es preciso entender en profundidad la evolución cultural de unas instituciones cimentadas en normas sociales como el matrimonio y el parentesco antes de poder adquirir una apropiada comprensión del efecto que la formalización y la codificación tienen en aquellas.

Si las instituciones son paquetes de normas sociales, ¿qué son las normas sociales? Para ahondar en ello, vamos a poner el foco de atención en sociedades sin Gobierno, Policía ni tribunales, con estilos de vida de caza y recolección, lo que nos dará algunas ideas sobre nuestros ancestros del Paleolítico. Así

contaremos con un punto de referencia para, en el capítulo siguiente, hacer consideraciones sobre cómo la difusión de la producción de alimentos —la agricultura y la cría de animales— modeló nuestro mundo social y nuestras instituciones.[92]

Las normas sociales surgen directamente del aprendizaje cultural y la interacción social, es decir, a través de la evolución cultural. De la misma manera que podemos aprender el modo adecuado de mezclar un veneno de caza, somos capaces de adquirir culturalmente ciertos comportamientos o prácticas sociales, así como los criterios para juzgar a otros con respecto a tales comportamientos o prácticas. En el momento que una práctica coexiste con unos parámetros para juzgar las infracciones, la evolución cultural puede generar una convención ampliamente compartida que, si se viola o se rebasa, provocará una reacción de algún tipo en la comunidad; muchas normas sociales prescriben o proscriben ciertos comportamientos, y contravenirlas supone incurrir en la ira del grupo; otras son estándares sociales que, si se superan, inspiran su aprobación o su respeto. Se trata de un mecanismo muy sencillo por el que las sociedades de pequeña escala fijan normas estables. La gente aprende que no hay que robar a aquellos que gozan de prestigio, y que si así se hace, se obtiene mala reputación. Esto último se traduce en que otros pueden, de manera oportunista, abusar del violador de la norma o robarle con plena impunidad. Si este es un cazador, cualquiera podrá robarle sus dardos, cuerdas o puntas de flecha cuando esté durmiendo, enfermo o de visita en otros campamentos. Si quiere saber quién le ha robado, los demás simplemente dirán que no han visto nada. En este caso, la envidia, la codicia o el mero interés propio de toda la vida proveen de las motivaciones para castigar a quienes tienen mala reputación, al tiempo que la buena fama actúa como una especie de capa mágica que protege a aquellos que disfrutan de ella contra los ángeles más oscuros que alberga la naturaleza de sus vecinos. Así, se da lugar a una situación en la que los individuos tienen unos incentivos poderosos para evitar la ruptura de las normas, con visos a evitar una mala reputación y el riesgo de que otros abusen de ellos. Todo el mundo tiene alicientes para castigar a quienes rompen las normas; por ejemplo, está permitido robar con total impunidad las posesiones de aquellos vecinos que tengan una mala reputación.[93]

Con el desarrollo de unas normas antirrobo o antiabuso semejantes, la evolución cultural puede dar pie a otras normas cooperativas, como las relacionadas con la puesta en común de los alimentos. Por ejemplo, en algunas sociedades de cazadores-recolectores, las normas prohíben a los cazadores comerse ciertas

partes de las piezas a las que den caza y les exigen que las compartan con los demás. El tabú impuesto motiva a los cazadores a compartir sus presas, al no poderse las comer enteras; además, se da un refuerzo mediante el castigo de las infracciones, con la asignación de mala reputación al cazador descarriado, lo cual significa que los demás podrán robarle con impunidad. Con frecuencia, estas normas incluyen otras creencias motivacionales, como la noción de que violar un tabú condenará a toda la banda a una mala caza, o bien que los infractores están «corrompidos» por una especie de contaminación que puede contagiar a cualquiera que interactúe con ellos de cualquier modo posible, incluidas las prácticas sexuales. Las creencias asociadas de este tipo animan a la gente a supervisar a sus compañeros de banda para evitar que todo el grupo se vea condenado a una mala caza, e impone el ostracismo de quienes violan las normas, para que nadie pueda contagiarse de la poderosa mácula.[94]

El modo en que la evolución cultural ha sacado partido de los tabús sobre la carne no responde solo a una impar coincidencia. Muy al contrario, es probable que la larga historia evolutiva de nuestra especie con la carne —fuente de patógenos y enfermedades tanto como de valiosas grasas y proteínas— nos haya legado una disposición psicológica a instruirnos en prevención cárnica y a contemplar la posibilidad de su contaminación. La evolución cultural se ha servido de esta porción de nuestra psicología adaptada para sus propios fines cooperativos. Así es como funciona a menudo dicho proceso evolutivo, interviniendo en las idiosincrasias psicológicas de la especie y reutilizándolas de forma novedosa.[95]

Los tabús no representan más que un modo de favorecer el que la banda comparta la comida holgadamente, algo que es fundamental para la supervivencia de los errabundos cazadores-recolectores. Lo que es sorprendente del acto de compartir comida en estas poblaciones es que, mientras que como resultado se trata de algo esencialmente universal —en todas las poblaciones de forrajeadores se da una extensa distribución de por lo menos algunos alimentos importantes—, los conjuntos de normas por los que se mantienen dichos patrones son variados. Así, se incluyen en ellos formas ritualizadas de distribución, cesiones de propiedad y obligaciones maritales (en especial hacia la familia política), así como tabús relativos a la comida, el sexo o el éxito de la caza. La evolución cultural ha mezclado y ajustado los mismos elementos en poblaciones diferentes para obtener unos resultados similares a nivel de grupo. [96]

En un sentido amplio, las normas son conjuntos estables y autorreforzantes de creencias, prácticas y motivaciones aprendidas culturalmente y engranadas, que surgen a medida que las personas aprenden unas de otras e interactúan generación tras generación. Las normas dan lugar a reglas sociales o convenciones que prescriben, prohíben o, a veces, respaldan cierto catálogo de acciones, las cuales se incentivan y sustentan por las consecuencias reputacionales, las evaluaciones y las reacciones de la comunidad. En particular, las normas a menudo incluyen creencias, como las consecuencias de la violación de un tabú en el éxito de la caza, las cuales ayudan a motivar la adhesión a la normativa, así como la supervisión y la sanción de los infractores.

Anclajes innatos e instituciones nucleares

Si bien la evolución cultural puede dar pie a un abanico inmenso de normas arbitrarias, relacionadas, por ejemplo, con el sexo, los rituales o el modo de vestir (como el uso de corbatas), no todas las normas sociales tienen la misma probabilidad de evolucionar o permanecer estables. Cuando comenzaron a aparecer las primeras normas sociales, éramos simios que poseían desde hacía tiempo una dotación de instintos sociales para la pareja, la crianza, el estatus social y la formación de alianzas. El impacto de la evolución cultural, la cual es probable que ya hubiese hecho acto de presencia y estuviese en marcha en algún grado, se basó en el aprovechamiento de nuestra psicología de primates, para agudizar y reforzar el instinto de ayudar a los familiares cercanos, cuidar de la propia descendencia, crear vínculos con los compañeros sexuales y evitar la endogamia (el incesto). Las incipientes normas habrían propendido a anclar y ampliar esos instintos. Amarradas en embarcaderos psicológicos más sólidos, la tendencia habría sido que prevalecieran sobre otras alternativas más arbitrarias y de flotación libre. Semejante atadura psicológica explica por qué nuestras instituciones más fundamentales están enraizadas en el parentesco. Al igual que otros primates, los seres humanos poseemos unas inclinaciones altruistas innatas hacia nuestros parientes genéticos cercanos, lo que se conoce como «altruismo de parentesco». Este aspecto evolutivo de nuestra psicología explica por qué las madres quieren a sus bebés y por qué las hermanas o hermanos se suelen mantener unidos. Las normas de parentesco no solo refuerzan esas poderosas motivaciones al crear expectativas sociales en las comunidades (como, por

ejemplo, la de que los hermanos deben ayudarse entre sí), sino que, además, amplían esas perspectivas más allá de la familia nuclear, hasta parientes más lejanos e incluso a los extraños. Cuando unos familiares remotos reciben el apelativo de «mamá», «papá», «hermano» o «hermana», es como si una serie de normas y quizá incluso una serie de motivaciones más internalizadas y tocantes a las relaciones se extendiesen junto con esas etiquetas hacia fuera, poniendo más cerca a la parentela más distante con el transcurrir del tiempo. No obstante, a diferencia de lo que ocurre con muchas sociedades agrícolas, en las que las normas refuerzan las redes sociales, la normatividad de las sociedades nómadas de cazadores-recolectores permite e incluso obliga a que los individuos y las familias entretejan vínculos de amplio alcance, con la inclusión del parentesco remoto, extendiéndose a decenas y hasta cientos de kilómetros.[97]

Es posible que, en muchas sociedades, el anclaje innato derivado del parentesco genético se combine con el poder psicológico de las denominaciones personales, para crear una institución que sirva para que las personas consoliden amplias redes a nivel individual. En África, entre los ju/'hoansi, unos cazadores-recolectores del desierto de Kalahari, las designaciones de los parientes cercanos contribuyen al establecimiento de relaciones análogas con parientes lejanos e incluso con los extraños, para aproximar la conexión de forma efectiva. Por ejemplo, si alguien conoce a una chica que se llame Karu y su propia hija se llama también Karu, puede decirle a esa nueva Karu que la llame «madre» o lo llame «padre». De ese modo, se genera una mayor proximidad y Karu pasa a ser tratada como una hija, lo que, por supuesto, la dejará fuera del apartado matrimonial. Tal uso de los apelativos acerca a las personas tanto psicológica como socialmente y provee un mecanismo flexible para interconectar a todo el mundo en el seno de una red de parentesco. Según un cálculo, las redes de denominación se extienden a radios de entre cien y casi doscientos kilómetros. Como ocurre en muchas de estas poblaciones, los ju/'hoansi buscan englobar a todo el mundo dentro de un círculo de parentelas y se muestran intranquilos si están en presencia de alguien que quede fuera de él.[98]

Al igual que el altruismo de parentesco, las instituciones con base en los nexos familiares también explotan nuestros instintos de emparejamiento, que se hallan en el núcleo del matrimonio. Para la mayoría de las sociedades, si bien no para todas, este representa, en muchos aspectos, la piedra angular de las instituciones. El emparejamiento es una estrategia evolutiva de apareamiento, la cual encontramos diseminada en el mundo natural, desde en los pingüinos y los caballitos de mar hasta en los gorilas y los gibones, y que consiste en la

asociación de machos y hembras para criar a su descendencia. En términos evolutivos, se trata de un intercambio; las hembras conceden a los machos un acceso sexual preferente y unas mayores garantías de que sus crías son de verdad suyas; a cambio, los machos invierten más tiempo y esfuerzos en protegerlos, tanto a ella como a sus vástagos, y en algunos casos en mantenerlos.

Al anclarse en unos instintos de emparejamiento semejantes, las normas matrimoniales sirven para ampliar considerablemente las redes familiares, gracias a un par de mecanismos que se encuentran interrelacionados. Por ejemplo, en muchas sociedades, las normas sobre el matrimonio ponen trabas al comportamiento y la sexualidad de las mujeres, de tal manera que aumenta la seguridad, tanto de los maridos como de las familias de estos, de que la prole de la esposa es también la prole (genética) de su esposo. Así, las normas que gobiernan el matrimonio aumentan la «certeza de la paternidad». Dicho incremento, al explotar los instintos de inversión parental y altruismo de parentesco, no solo induce una mayor inversión por parte de un padre en sus retoños, sino que además refuerza los lazos de estos con la familia paterna. Al reconocer y subrayar tales vínculos, en la práctica las normas matrimoniales pueden llegar a duplicar el número de familiares de un recién nacido. Viéndolo desde una perspectiva más amplia, los individuos de la mayor parte del resto de las especies de primates no saben quiénes son sus padres y, de este modo, pierden en la práctica a la mitad de sus parientes genéticos.[99]

Al reafirmar los vínculos entre los niños y sus padres, así como entre cónyuges, el matrimonio da lugar a la familia política o lo que los antropólogos denominan como «afines». Resulta interesante que, incluso cuando no hay parentesco genético con los afines, la aptitud evolutiva de estos se entreteje con la de la prole de la pareja que los involucra en esta conexión. Pongamos un ejemplo: las hermanas de mi mujer y el hermano de mi madre no tienen lazos sanguíneos en absoluto, pero ellas y él comparten una predilección con base genética por mis hijos. Al haber dado lugar a los afines, la evolución cultural le ha sacado partido a un interés genético compartido que ninguna otra especie ha llegado a ser capaz de explotar. Hay muchas sociedades en las que los vínculos de afinidad se ven subrayados y alimentados por normas sociales que involucran regalos, rituales y obligaciones mutuas. Por ejemplo, entre los cazadores-recolectores, la normativa para el reparto de la carne suele especificar que algunas de las primeras porciones de la presa de un cazador deben adjudicarse a los padres de la esposa de este.[100]

La repercusión de los lazos matrimoniales en los vínculos de parentesco es inmensa; un hombre casado que tenga un hermano y una hija no solo mantiene nexos de afinidad con la familia de su padre y con los familiares de su esposa, sino que además mantiene lazos con la familia de la esposa de su hermano y, llegado el caso, con la del marido de su hija. En consecuencia, en el seno de una banda de cazadores-recolectores, más de la mitad de los familiares de una persona típica serán afines de algún tipo, no familiares consanguíneos. De no ser por los afines, no se podría decir que las bandas de cazadores-recolectores estén compuestas mayoritariamente por familiares.[101]

Por cuanto ha encauzado nuestros instintos de emparejamiento para forjar sociedades de mayor tamaño y redes sociales más amplias, la evolución cultural ha favorecido a menudo las uniones conyugales «de por vida», ya que tales enlaces mantienen unidas a unas cuantiosas redes de parentesco. Durante la vida de William Buckley como cazador-recolector en Australia, su compañero más cercano fue su «cuñado», una relación que sobrevivió tanto a la muerte del hombre al que había sustituido socialmente como a la de la hermana que había creado ese lazo de afinidad. Por contra, cuando la selección natural dio forma a nuestros instintos de emparejamiento, los vínculos no se «estructuraron» para durar más que lo necesario mientras la inversión paterna diese sus frutos en lo referente a la salud y la supervivencia de la prole. Al evaporarse aquellos, las puertas emocionales o motivacionales quedarían abiertas para nuevos vínculos de pareja. En esto, la evolución cultural y la genética se encuentran a menudo en conflicto, al favorecer la una las uniones duraderas y la otra las temporales, y muchas parejas modernas se ven a sí mismas atrapadas en un fuego cruzado entre unas normas que prescriben las uniones de por vida y las emociones efímeras del emparejamiento.

Las normas que rigen el matrimonio también regulan quién puede casarse y reproducirse con quién, lo que estructura las sociedades de forma sutil y por vías que la mayor parte de la gente no advierte. Un modo común por el que la evolución cultural ha dirigido ese movimiento de manera repetida es aprovechando la aversión innata que sentimos hacia el incesto para dar lugar a los tabús sexuales y conyugales, que se aplican a una extensión mucho más amplia que el restringido círculo de los familiares cercanos a quienes afectaría la preocupación por la endogamia. La selección natural ha dotado a los seres humanos con unas adaptaciones psicológicas que suprimen la atracción sexual hacia los familiares cercanos, debido a las probabilidades de una descendencia malsana. Mediante unas pocas y sencillas señales, dicho mecanismo psicológico

genera una sensación de rechazo que, por lo usual, nos lleva a evitar las relaciones sexuales con hermanos, padres e hijos. Una señal importante es el haber crecido junto a alguien. De manera reveladora, esta «alerta de proximidad» del desarrollo falla en ocasiones, suscitando una repulsión sexual entre chicos y chicas que, sin ser familia, han crecido juntos. Se trata de un efecto interesante, ya que podría pensarse que los hermanos u otras personas que crezcan juntas podrían tener una mayor inclinación a enamorarse debido a lo mucho que pueden haber compartido a lo largo de la vida.[102]

La existencia de una aversión innata al incesto proporciona un anclaje psicológico sobre el que la evolución cultural ha asentado unos potentes tabús sobre el incesto. Aprovechando nuestra reacción de rechazo ante la idea de una relación sexual con hermanos o con padres, la evolución cultural solo tiene que encontrar la forma de que (1) dicho sentimiento se extienda a otros individuos y (2) se utilice para juzgar a otros. Se trata de esa sensación de incomodidad que se tiene (o se podría tener) al imaginarse a dos hermanastros manteniendo relaciones sexuales consentidas. No están genéticamente relacionados, pero sigue resultando incorrecto. Entre las bandas nómadas de cazadores-recolectores, como los ju/'hoansi, los tabús sobre el incesto prohíben casarse con primos primeros, segundos y terceros, así como con cualquiera que quede más cerca, como una sobrina. Es un patrón que contrasta con las normas de muchas sociedades agrícolas, en las que solo algunos primos están bajo el tabú del incesto, en tanto que el resto de ellos son candidatos preferentes para formar pareja.[103]

En su balance de las normas matrimoniales de los ju/'hoansi, la etnógrafa Lorna Marshall nos muestra cómo los tabús sobre el incesto van más allá del objetivo de nuestra aversión innata. A pesar de no conocer los riesgos para la salud, los ju/'hoansi perciben la idea del sexo con padres o con hermanos como algo horrendo, repugnante y peligroso. De hecho, resulta tan espantoso que algunas mujeres se negaban a hablar del tema. No obstante, cuando se les preguntaba por las relaciones sexuales con primos, los ju/'hoansi no hacían gala de unas reacciones emocionales tan férreas, si bien opinaban que vendría a ser «como» tener sexo con un hermano o una hermana. En esencia, describían la incomodidad que les producía la idea del sexo entre primos como fundamentada en una extensión del disgusto que experimentaban al pensar en el incesto entre hermanos. Como veremos, aunque la prohibición de las uniones entre primos en cualquier grado es relativamente rara en las sociedades agrícolas, curiosamente resurgió en la Europa bajomedieval, con importantes consecuencias a largo

plazo.[104]

Al erigirse en un ancla psicológica, nuestros instintos para el altruismo de parentesco, el emparejamiento y la aversión al incesto nos ayudan a explicar por qué el matrimonio y la familia han sido durante mucho tiempo nuestras instituciones más persistentes. Me referiré a las instituciones con raigambre en los instintos hasta aquí descritos como «instituciones con base en el parentesco». Es importante destacar, no obstante, que entre dichas instituciones también se incluyen normas que cultivan las conexiones y relaciones interpersonales duraderas con individuos que no son parientes, a menudo a base de activar aspectos de nuestra psicología adaptada del mismo modo en que las normas sobre el matrimonio se construyen en torno a nuestros instintos para el emparejamiento y la elusión de la endogamia. Los rituales comunales constituyen un ejemplo perfecto.

Los rituales comunales

En su descripción de las danzas de inducción al trance de los ju/'hoansi, la etnógrafa Megan Biesele observa: «Puede que el baile sea la fuerza unificadora central en la vida de los bosquimanos [los ju/'hoansi], pues une a la gente de distintas formas muy profundas que no llegamos a comprender del todo».[105] Semejantes rituales comunales, con toda su fuerza psicológica, fraguan lazos interpersonales duraderos, mejoran las relaciones ya existentes y acentúan la solidaridad de grupo, habiéndose documentado en la mayoría de las sociedades de pequeña escala.

Inspirados por estas aportaciones de la etnografía, los científicos dedicados a la psicología han comenzado a descomponer sistemáticamente los rituales en sus elementos fundamentales. Los rituales pueden considerarse como conjuntos de «pirateos de la mente» que aprovechan los fallos o bugs que pueda haber en nuestra programación mental de formas sutiles y variopintas. Vamos a considerar tres de los ingredientes activos más comunes que se pueden encontrar en un ritual comunal: la sincronización, la colaboración orientada a una meta y la música rítmica.

La primera parece aprovechar tanto nuestro sistema de acción-representación como nuestras habilidades para la mentalización, ambos fruto de la evolución. Cuando nos movemos haciendo los mismos pasos que otra gente, los mecanismos neuronales a los que recurrimos para representar las propias acciones y aquellos que sirven para hacerlo con las de otros se solapan en el cerebro. Se trata de un subproducto neuronal por el que el sistema representacional del propio cuerpo se despliega para ayudar a modelar y predecir los movimientos ajenos; es un glitch, un fallo que no tiene ningún efecto negativo. Semejante convergencia representacional desdibuja la distinción entre nosotros y los demás, lo que a su vez nos lleva a percibir a los otros como más parecidos a nosotros, e incluso a verlos como extensiones de nosotros mismos. Por razones evolutivas, tal ilusión une a la gente y genera un sentimiento de interdependencia.[106]

La sincronización también interviene en nuestras habilidades para la mentalización, sacando partido del hecho de que los seres humanos, inconscientemente, tomamos nota de quién nos imita y utilizamos esa información como una indicación de que gustamos a alguien y se quiere relacionar con nosotros. En parte, esto surge porque la mímica es una de las herramientas a las que recurrimos para tratar de inferir los pensamientos y emociones de otros; si alguien frunce el ceño, se tiende a hacer ligeramente lo mismo para tener una mejor intuición de sus sentimientos. En los bailes, las formaciones o las marchas sincronizadas, nuestro sistema de seguimiento mental se inunda de falsas indicaciones basadas en la imitación, las cuales refieren que les gustamos a todos los participantes y que todos ellos quieren interactuar con nosotros. Dado que, por lo común, mostramos una inclinación positiva hacia las señales de filiación y que las pautas sincrónicas hacen que todos los participantes se sientan de igual modo, puede aflorar un virtuoso bucle de retroalimentación. [107]

Además de la sincronización, los rituales también alimentan las relaciones, realzan la cooperación y aumentan la confianza interpersonal, al poner a las personas a ejercitarse en un trabajo colaborativo con una meta común, lo que a menudo implica consumir una ceremonia sagrada. Las investigaciones llevadas a cabo tanto con niños como con adultos confirman que el esfuerzo conjunto con un objetivo compartido agudiza la solidaridad grupal y refuerza las conexiones interpersonales.

Como complemento de los movimientos sincronizados y la acción conjunta, la

música rítmica incide en la potencia psicológica de los rituales de tres maneras. La primera es práctica; proporciona un mecanismo eficaz para que los individuos, al menos aquellos que tienen sentido del ritmo, sincronicen sus movimientos físicos. La segunda es que hacer música en conjunto puede hacer la vez de objetivo común para el grupo. Y la tercera es que, al funcionar mediante una segunda modalidad —sonido añadido al movimiento—, la música proporciona un medio para realzar la experiencia ritual al influir en el estado de ánimo de los participantes.[108]

Aunque la labor experimental y sistemática en torno a estos elementos del ritual queda lejos de estar completa, los hallazgos existentes están comenzando a indicar que se trata de efectos sinérgicos; es decir, trabajar en unión en marcos sumamente orquestados y en sincronización con una música rítmica magnifica el sentido de la solidaridad y la voluntad de cooperar más vigorosamente que la mera suma de los efectos de cada elemento por separado. Es probable que tal «efecto de trabajo en equipo orquestado» encauce nuestra psicología interdependiente, de la que hablaré más adelante. Estas apreciaciones de la investigación psicológica vienen a converger con las de la antropología. Lorna Marshall, enriqueciendo el relato de Megan Bieseke sobre las danzas de inducción al trance de los ju/'hoansi, ahonda en los efectos de estos rituales de danza comunal:

La gente queda vinculada de forma subjetiva frente a las fuerzas externas del mal, y lo hace en un apartado social íntimo [...]. Sea cual sea su relación, sea cual sea el estado de sus sentimientos, tanto si dos personas se gustan como si se disgustan, tanto si están en buenos términos como si no, se convierten en una unidad, cantan, palmean y se mueven conjuntamente, en una extraordinaria unisonancia de pies que golpean contra el suelo y manos que chocan entre sí, dejándose arrastrar por la música.[109]

El baile de los ju/'hoansi constituye una labor explícitamente colaborativa para expulsar a los espíritus indeseables que indirectamente, como subproducto, repara las heridas sociales y los rencores enconados.[110]

El movimiento sincronizado, la música rítmica y el trabajo en equipo con un

objetivo común interactúan para dotar a los rituales con el poder de infundir en los participantes un sentimiento de comunidad y una sensación extensiva de interconexión e interdependencia. Con todo, no se trata más que de algunos de los ingredientes activos que se pueden encontrar en un ritual. En ulteriores capítulos veremos otras formas en que los rituales aprovechan y manipulan aspectos de nuestra psicología y constataremos que el rito ha sido una de las herramientas básicas con que la evolución cultural ha mantenido unidas a las sociedades humanas.[111] Como muchos otros de los mencionados «pirateos mentales», convierte nuestros bugs o fallos psicológicos en tecnologías sociales.

Hay que decir que, si bien todo este asunto de los tabús sobre el incesto, el matrimonio entre primos y los rituales comunales puede parecer raro, el caso es que no lo es. Dichas prácticas son de uso corriente en muchas e incluso en la mayoría de las sociedades humanas. Tú eres la rara o el raro, tú eres WEIRD. Tenlo en mente.

Competencia intergrupar y coevolución de la psicología social

Aunque lo que acabamos de ver es tan solo un atisbo de algunas de las instituciones de las sociedades nómadas de cazadores-recolectores, es posible que ya haya quedado claro que están sumamente bien diseñadas para la supervivencia en los entornos marginales e impredecibles que han predominado en la historia evolutiva de nuestra especie. Los tabús del incesto entre los ju/'hoansi, por ejemplo, obligan a los padres a arreglar el matrimonio de sus hijos con allegados lejanos, lo que amplía radicalmente sus redes sociales. Esas conexiones distantes se saldan para ellos con un refugio seguro cuando se ven asediados por la sequía, las inundaciones, una lesión o herida de gravedad, las luchas entre grupos u otros desastres. De igual modo, los tabús sobre la comida fomentan un reparto más general de la carne, lo que mitigaría la amenaza que puede suponer una mala racha para un cazador. Los rituales comunales alimentan la armonía social, tanto en el seno de las bandas como entre estas. Esas instituciones conforman redes de protección diversas, abren oportunidades al intercambio y sellan alianzas. ¿Cómo desarrollaron esos grupos unas instituciones que obligaban con éxito a los individuos a asumir costes personales como compartir la carne o no desposar a un hermoso primo o una hermosa

prima? De hecho, no hay indicios de que la gente concibiese dichas instituciones, ni tan siquiera de que sea consciente de sus efectos. Por ejemplo, cuando se les preguntaba por los tabús sobre el incesto, nadie entre los ju/'hoansi mencionó que fomentaban la formación de vastas redes que ponían en conexión a familias distantes y, de esa manera, implantaban una especie de seguro social. Como veremos, se trata de algo típico. Tampoco las personas WEIRD, a pesar de la inmensa confianza que detentan en la construcción racional de sus instituciones, tienen demasiada idea de cómo o por qué estas funcionan en realidad.

Desde luego, no todas las normas son beneficiosas, y no hay duda de que los grupos desarrollan con frecuencia regulaciones arbitrarias, así como otras que favorecen a grupos con poder, como puedan ser los ancianos. A veces, incluso se formulan normas maladaptativas, perjudiciales tanto para los individuos como para las comunidades. No obstante, las legislaciones sociales quedan puestas a prueba cuando se da la competencia entre grupos con distintos preceptos. Las normas que favorecen el éxito en la competencia con otros grupos tienden a mantenerse y difundirse. Tal competencia intergrupala puede manifestarse mediante un conflicto violento, como los que vivió Buckley, aunque también tiene lugar cuando los grupos con menos éxito copian las prácticas y creencias de otros más prósperos o cuando estos últimos crecen a una mayor tasa, sea por una fertilidad más alta, una menor mortalidad o por un índice más elevado de inmigración. Estas y otras formas parecidas de competencia intergrupala dan lugar a una fuerza compensatoria que puede favorecer las normas beneficiosas para el grupo por encima de otros juegos cultural-evolutivos de tira y afloja. Es más, al mezclar y hacer que encajen entre sí distintas normas sociales, estos procesos pueden armar y difundir instituciones cooperativas cada vez más eficaces.

No cabe duda de que esta clase de competencia ha estado impulsando el crecimiento de las sociedades humanas en el transcurso de los últimos doce mil años, pero es probable que su importancia se extienda muy atrás en nuestra historia evolutiva, antes del nacimiento de la agricultura. Los conocimientos más enjundiosos sobre la naturaleza y el alcance de esta antigua competitividad provienen del estudio de sociedades de cazadores-recolectores etnográficas e históricamente conocidas. Miremos adonde miremos, desde el Ártico hasta Australia, las poblaciones dedicadas a la caza y la recolección compiten entre sí, y aquellas que cuentan con la mejor combinación de instituciones y tecnología se expanden y, poco a poco, van sustituyendo a aquellas con paquetes culturales

menos eficaces, o bien las asimilan. Por ejemplo, alrededor del año 1000 de la era común, una población que hablaba un dialecto iñupiaq del inuit y que portaba consigo un novedoso conjunto de instituciones cooperativas, entre las que se incluían intensos rituales y normas para un amplio reparto de la comida, comenzó a desplegarse desde la ladera norte de Alaska y a extenderse por todo el Ártico canadiense. En el transcurso de varios cientos de años, esta población fue reemplazando gradualmente a las comunidades de cazadores, fragmentadas y aisladas, que habían habitado la zona durante milenios.[112]

Cuando se compaginan casos en detalle como el anterior con los restos genéticos y arqueológicos de las antiguas poblaciones de la Edad de Piedra, la imagen que obtenemos viene a indicar que es probable que nuestros ancestros estuviesen inmersos en competiciones intergrupales antes de la aparición de la agricultura, con conflictos violentos incluidos, lo que habría moldeado profundamente sus instituciones, tal y como ha seguido haciendo en milenios más recientes; lo que significa que, durante buena parte de la historia evolutiva de nuestra especie, los entornos sociales a los que hemos debido adaptarnos genéticamente estaban conformados culturalmente por el tipo de instituciones que hubiesen sobrevivido a aquellas formas tempranas de competencia entre grupos.[113]

Voy a pasar a describir tres características de la psicología humana que es probable que hayan sido conformadas por dicho proceso de coevolución genético-cultural. En primer lugar, el daño a la reputación y el castigo asociado al incumplimiento de las normas habría favorecido una psicología orientada a reconocer con agilidad la existencia de reglas sociales, inferir con precisión los detalles de estas, juzgar con prontitud su cumplimiento por parte de otros y, al menos parcialmente, internalizar las normas locales como una serie de heurísticas rápidas y simples para moverse en ese mundo social. Es presumible que semejantes presiones selectivas tuviesen mucha fuerza. En las sociedades de cazadores-recolectores que conocemos gracias a la antropología, los infractores se quedan sin compañeros de caza cualificados, parejas fértiles o aliados valiosos. Cuando las sanciones así no sirven para ponerlos firmes, se intensifica el castigo y se pasa al ostracismo, el apaleamiento e incluso la ejecución. Buckley dejó constancia que entre los wathaurungs, por ejemplo, si una mujer rehusaba casarse con el hermano de su esposo tras el fallecimiento de este (práctica que se conoce como levirato), se le daba muerte.[114]

La segunda característica importante de nuestra psicología social fruto de la coevolución habría surgido gracias a que las normas sociales fueron tejiendo, de

manera creciente, redes de interdependencia entre los individuos que conformaban los grupos. Dirigidas por la competencia intergrupala, las normas daban lugar a entramados de protección social, imponían el reparto generalizado de comida y fomentaban la defensa comunitaria. Para ver cómo aparece la interdependencia, consideremos las normas para compartir la comida de las que ya hemos hablado. Imaginemos que vivimos en el seno de una pequeña banda de cinco cazadores y sus esposas, con dos vástagos por pareja, es decir, veinte personas en total. La caza es difícil, de tal modo que solo se consigue alguna pieza un 5 por ciento del total de los días posibles. En consecuencia, cada familia nuclear se pasa sin comer carne, de media, un mes entero de cada cinco. Sin embargo, si se comparten las piezas, no habrá prácticamente ningún mes en que la banda no coma carne (menos del 0,05 por ciento de los meses). De forma curiosa, ahora que compartimos, la supervivencia de tu familia dependerá en parte de mí, es decir, de mi salud y de mi propia supervivencia. Si muero, las posibilidades de que tú y tu familia os paséis un mes entero sin comer carne se incrementan por un factor de cuatro. Y, lo que es peor, mi ausencia aumentará las probabilidades de que alguno de los otros miembros de la banda muera en los años subsiguientes debido a una pobre nutrición que lleve a una enfermedad, etc. Si otro cazador muere o abandona la banda por la muerte de su esposa, tus oportunidades de pasar un mes sin carne se incrementarán por veintidós con respecto a la situación inicial, y, a partir de ahí, la posibilidad de que alguien más enferme o muera empeorará aún más. Desde un punto de vista evolutivo, las normas sociales como las que llevan a compartir la carne suponen que la aptitud de un individuo —es decir, la capacidad que tiene de sobrevivir y reproducirse— está entrelazada con la de cada uno del resto de los miembros de la banda, inclusive con la de aquellos que no contribuyen directamente a su bienestar y viceversa. Si tu cónyuge te cuida cuando estás enfermo y sueles compartir tu caza conmigo y mis hijos, debo preocuparme también por su bienestar. El mismo razonamiento se aplica a muchas otras normas, como las relativas a la defensa común. De hecho, puede que la amenaza que supone un conflicto intergrupala violento instituya el terreno de la interdependencia más importante. En términos generales, cuanto mayor es el número de ámbitos, como el reparto de la comida y la defensa, en que rigen las normas cooperativas, más alto será el grado de interdependencia de la aptitud de los miembros del grupo. El resultado es que las normas sociales generan comunidades en las que la salud y la supervivencia de cada individuo dependen de casi todos los demás. La selección natural ha modelado psicológicamente nuestras mentes para evaluar la interdependencia que se da entre nosotros y los demás, así como para emplear estas valoraciones para motivar la filiación, la preocupación personal y el apoyo a los demás. Es

probable que las señales de interdependencia incluyan comer juntos, compartir vínculos sociales, colaborar en proyectos conjuntos y experimentar en común acontecimientos traumáticos. Y, aunque la gente sigue haciendo evaluaciones de la interdependencia a lo largo de toda la vida, muchas de estas señales funcionan con más intensidad en los niños, adolescentes y adultos jóvenes, en los años en que se encuentran generando redes sociales que durarán toda la vida. Como ya hemos visto y seguiremos viendo más adelante, la evolución cultural ha establecido rituales, sistemas de matrimonio y de intercambio económico y otras instituciones para activar, manipular y aumentar aspectos de nuestra psicología de la interdependencia.[115]

En una escala más amplia, más allá de las redes de interdependencia de las personas, la evolución cultural también ha conformado un mosaico de comunidades diversas que, a su vez, han generado presiones selectivas, favoreciendo una psicología tribal. Debido al modo en que aprendemos de otros, es frecuente que la evolución cultural dé origen a comunidades etnolingüísticas. Tales poblaciones se caracterizan tanto por un conglomerado de rasgos fácilmente identificables y relativos al lenguaje, el dialecto y la forma de vestir (los «marcadores étnicos») como por un conjunto de normas sociales de base que rigen sobre dominios como el intercambio, la educación de los niños, el parentesco y la cooperación, todo lo cual fomenta la interacción entre los miembros del grupo. Para ayudar a los individuos a moverse con destreza por unos paisajes sociales poblados por una variedad de grupos así, la selección natural ha favorecido una gama de pericias mentales y motivaciones para adquirir y valerse de información sobre las comunidades tribales que son distintas —aquellas con marcadores étnicos y normas diferentes a las propias—, y para, preferentemente, interactuar con quienes comparten los marcadores étnicos propios y aprender de ellos. A largo plazo, esta forma de aprender e interactuar ha tenido a menudo repercusiones en las normas sobre el matrimonio, llevando a la proscripción de las uniones con gente de otros grupos tribales o étnicos, es decir, aquellos que no comparten el propio dialecto, la vestimenta u otras costumbres. Semejantes regulaciones fortalecen la conformación de distintas tribus, grupos étnicos o castas, que se organizan en torno a unas instituciones similares y a unas nociones compartidas de la identidad.[116]

Las avenidas de tu mente

En los capítulos subsiguientes, expondré el modo en que las instituciones relacionadas con el parentesco, los mercados comerciales y la asociación voluntaria indujeron importantes cambios psicológicos, los cuales contribuirían a dar lugar tanto a la psicología WEIRD como a la prosperidad económica. La clave para explicar cómo y por qué ocurrió todo esto radica en examinar el modo en que nuestra psicología conforma las instituciones y cómo las instituciones conforman nuestra psicología. Al poner la vista en el matrimonio y el parentesco, con la consideración de normas como los tabús sobre el incesto, he dado unos primeros pasos para ilustrar cómo influyen los aspectos adaptativos de nuestra psicología en estas instituciones fundamentales. Ahora, querría invertir el sentido causal para destacar brevemente tres vías por las que las instituciones pueden ejercer una retroacción para condicionar nuestros cerebros, nuestra psicología y nuestro comportamiento.

1. Efectos facultativos. Se trata de formas «en línea» en que las distintas disposiciones institucionales configuran nuestras percepciones, juicios y emociones sobre la marcha, por así decirlo, alterando las señales de las que se vale el cerebro para interpretar una situación y calibrar el modo de reaccionar. Dichas señales cambian el comportamiento de las personas en virtud del momento determinado, sin alterar su psicología de forma duradera. Veremos que, por ejemplo, una serie de recordatorios inconscientes de que «Dios está mirando» hace que los creyentes sean más ecuanimes y cooperativos con los extraños.

2. Aprendizaje cultural y experiencia directa. Al adaptarnos a los incentivos creados por las instituciones, nos valemos de las habilidades seleccionadas para el aprendizaje cultural que poseemos para adquirir motivaciones, heurísticas, modelos mentales y patrones de atención de otras personas. He comentado, por ejemplo, la manera en que el aprendizaje cultural puede alterarnos el cerebro para ajustar la disposición que tenemos a esperar por un pago en efectivo; la paciencia. Por supuesto, los individuos también pueden aprender de la experiencia directa, cuando reciben un castigo por infringir una norma o cuando son objeto de halagos por destacar en campos valorados culturalmente como la lectura.

3. Impacto ambiental. Puesto que buena parte del desarrollo cerebral tiene lugar durante la adolescencia, la infancia e incluso antes, las normas sociales que moldean las experiencias vitales tempranas pueden tener unos efectos particularmente importantes en la psicología. Por ejemplo, hay un cuerpo creciente de evidencias que indican que podemos haber evolucionado para efectuar ajustes duraderos de aspectos de nuestra fisiología y psicología, así como de nuestras motivaciones, basándonos en el estrés y en otras señales ambientales percibidas antes de los cinco años. Una vez en la edad adulta, esos ajustes tempranos pueden influir en nuestra capacidad de autocontrol y de asumir riesgos, en la respuesta al estrés, en la internalización de las normas y en las relaciones. Al perfilar la vida en un momento temprano, la evolución cultural puede manipular el cerebro, las hormonas, la toma de decisiones e incluso la longevidad de un individuo.[117]

Más allá de estas avenidas directas que se adentran en nuestra psicología, la evolución cultural también nos puede ayudar a adaptarnos con éxito a los mundos institucionales en que habitamos al reunir prácticas o «regímenes de formación» —a menudo en la forma de juegos, relatos, rituales, deportes y prácticas de socialización— que sintonizan la mente y el cuerpo para favorecer el éxito futuro en el mundo culturalmente construido en el que nos vayamos a desenvolver. Por ejemplo, leerles un cuento a los niños antes de dormir es una práctica cultural que puede servirles para entrenar el cerebro, orientándolo al éxito —culturalmente definido—, tanto en los estudios como en el trabajo, en una sociedad WEIRD.

A la hora de sopesarlo, tengamos en cuenta que la competencia intergrupala y la evolución cultural actúan sobre la integridad del paquete psicológico-institucional, lo que incluye todas esas avenidas de acceso a nuestra cabeza que tenemos. Unas normas firmes para el reparto de comida, por ejemplo, sirven para garantizar que un menor número de individuos sufra de una escasez alimentaria grave durante la infancia o aun siendo bebés, evitando así los cambios psicológicos a largo plazo que pueden inducir semejantes conmociones. O, dicho de otro modo, la evolución de las normas sociales que dan lugar a redes de seguridad social con un funcionamiento óptimo garantiza que solo un porcentaje pequeño de los niños padecerá un estresante déficit alimentario que, en su caso, activaría cambios para toda la vida en la impulsividad, el autocontrol y la respuesta al estrés. A un nivel comunitario, esta clase de giros psicológicos

inducidos pueden mejorar el funcionamiento de cierto tipo de instituciones, como la organización de la banca y del crédito. De este modo, es posible que algunas instituciones proliferen en parte por cómo perfilan ontogenéticamente la psicología de una población.[118]

Quizá la repercusión más importante del dueto coevolutivo conformado por la psicología y las instituciones radique en el modo en que tales cambios mentales influyen en la tipología de las nuevas normas, ideas, prácticas y creencias que aparecen y se difunden. Puede que una población con una determinada psicología cultural desprecie normas o creencias que otra con una psicología diferente juzgue del todo apropiadas. Como se verá más adelante, la idea particular de dotar a los individuos de «derechos» y, en consecuencia, diseñar leyes basadas en esos derechos solo tiene sentido en un mundo de pensadores analíticos, los cuales conciben a las personas, antes que nada, como agentes independientes y tratan de resolver los problemas asignando propiedades, disposiciones y esencias a objetos y animales. Si esta forma de entender el derecho te parece de sentido común, está claro que eres una rara o un raro, que eres WEIRD.

Las instituciones cambian y la psicología se adapta

Todos los empeños habidos en explicar la psicología, la política, la economía y los patrones históricos de la humanidad descansan en asunciones sobre la naturaleza humana. La mayor parte de los tratados asumen que las personas son, o bien agentes racionales movidos por el propio interés, o bien tablas rasas a la espera de que unas nebulosas fuerzas culturales les inscriban las órdenes de marcha. Es usual que incluso los enfoques que se toman en serio la evolución y la psicología adopten la «doctrina de la unidad psíquica», la idea de que todo el mundo es más o menos psicológicamente indistinguible. Debido a que tales suposiciones están enraizadas en modelos populares WEIRD de los individuos y la sociedad, es fácil que, como suele ocurrir, se deslicen de manera sobreentendida e inadvertida. En lugar de eso, lo que he hecho hasta aquí es delinear y fundamentar algunos de los aspectos primordiales sobre la naturaleza humana con los que voy a trabajar en los siguientes capítulos.[119] Los aspectos más importantes que hay que tener presentes mientras vamos haciendo este

recorrido son:

1. Los humanos somos una especie cultural. Nuestros cerebros y psicología están especializados en la adquisición, almacenamiento y organización de la información cosechada de las mentes y comportamientos de otros. Las habilidades que poseemos para el aprendizaje cultural nos reprograman la mente, recalibran las preferencias y adaptan las percepciones de forma directa. Como veremos, la cultura ha concebido una variedad de trucos para horadar nuestra biología y alterar nuestros cerebros, hormonas y comportamiento.

2. La evolución cultural reúne las normas sociales en instituciones. En cuanto que potentes aprendices normativos, podemos adquirir un amplio abanico de normas sociales arbitrarias, si bien las normas más fáciles de aprehender e interiorizar conectan profundamente con aspectos de nuestra psicología fruto de la evolución. He puesto de relieve algunos aspectos de esta, incluidos los relativos al altruismo con base en el parentesco, la aversión al incesto, la interdependencia en el emparejamiento y la filiación tribal.

3. Por lo usual, las instituciones se mantienen inescrutables para quienes funcionan dentro de ellas; algo así como el medio acuático para los peces. Debido a que la evolución cultural funciona, por lo general, con mucha lentitud, de forma sutil y al margen de la percepción consciente, rara vez los individuos entienden cómo o por qué funcionan sus instituciones, e incluso ni siquiera perciben que, en efecto, «hacen» algo. Es habitual que las teorías explícitas que concibe la gente sobre sus propias instituciones estén hechas post hoc y no anden muy acertadas.

■

[\[77\] Smith, Adam, La teoría de los sentimientos morales, Madrid: Alianza, 1997, trad. de Carlos Rodríguez Braun.](#)

[\[78\] Barwick, 1984; Flannery, 2002; Gat, 2015; Morgan, 1852; Smyth, 1878. Aquí, me apoyo en el relato de Buckley tal y como lo recogen tanto Morgan como Langhorne. Lo he enriquecido, además, con las informaciones de Flannery, Barwick, Gat y Smyth sobre la región y sus poblaciones.](#)

[79] A veces, el operativo consistía en un «intercambio de hermanas», en el que un hombre canjeaba a su hermana por la de otro de un clan distinto. Otras veces, se casaba a las jóvenes para alimentar alianzas entre clanes y tribus. Buckley evitó sabiamente la competición por las mujeres, aunque parece haber tenido dos esposas y una hija en el transcurso de su vida aborigen.

[80] En varias ocasiones, Buckley describe el consumo ceremonial de carne humana. En al menos algún caso, la justificación parece haber sido imbuirse de la fuerza de los enemigos.

[81] Chudek y Henrich, 2011; Chudek, Muthukrishna y Henrich, 2015; Chudek et al., 2013; Henrich, 2016; Henrich y Broesch, 2011; Henrich y Gil-White, 2001; Laland, 2004; Rendell et al., 2011. La jerga técnica para las «señales de quién» es «señales basadas en modelos». Hay otra estrategia de aprendizaje adaptativo que se conoce como «transmisión conformista». De acuerdo con las predicciones teóricas sobre la evolución de la transmisión conformista (Nakahashi, Wakano y Henrich, 2012; Perreault, Moya y Boyd, 2012), hay una amplitud de indicios que indican que la gente tiende a recurrir a la frecuencia de los rasgos culturales que tiene alrededor para decidir si adoptar una práctica o creencia (Muthukrishna, Morgan y Henrich, 2016).

[82] Broesch, Henrich y Barrett, 2014; Henrich, 2016, capítulos 4-5; Medin y Atran, 2004; Sperber, 1996. Los humanos también cuentan con habilidades psicológicas adaptadas que dan soporte al aprendizaje cultural en dominios importantes, mediante la provisión de asunciones de fondo, bloques de estructuración organizacional e inferencias listas para su uso. Por ejemplo, cuando aprenden cosas sobre animales y plantas, tanto los niños como los adultos de sociedades diversas están preparados para pensar en términos de categorías inmutables y con una relación jerárquica. Si se nos dice que se ha avistado un tigre por la noche, cerca de un lago, inferimos de forma automática que la actividad «caza nocturna en zonas acuáticas» es una probable característica de todos los tigres, y no una mera excentricidad fugaz de este tigre en particular. Es más, niños y adultos se apresuran a extender la misma inferencia, aunque con menos confianza, a especies similares al tigre, como los leones. Este sistema cognitivo especializado ayuda a explicar tanto el modo en que las sociedades de pequeña escala, como los wathaurungs, acumulan y mantienen unos depósitos tan vastos de conocimientos sobre plantas y animales como por qué no es infrecuente que alguien tenga dificultades para comprender la mutabilidad de las especies. Además de tales especializaciones para el

[aprendizaje sobre plantas y animales \(Atran y Medin, 2008; Atran, Medin y Ross, 2005; Medin y Atran, 1999; Wert, 2019\), los humanos también cuentan con otras habilidades psicológicas que facilitan el aprendizaje en una variedad de otros dominios importantes \(ej.: Hirschfeld y Gelman, 1994; Moya y Boyd, 2015\).](#)

[\[83\] Bauer et al., 2018; Moya, Boyd y Henrich, 2015; Schaller, Conway y Tanchuk, 2002.](#)

[\[84\] Giuliano y Nunn, 2017; Henrich, 2016; Hoppitt y Laland, 2013; Morgan et al., 2012; Muthukrishna, Morgan y Henrich, 2016.](#)

[\[85\] Berns et al., 2010; Engelmann et al., 2012; Garvert et al., 2015; Henrich, 2016, capítulo 14; Little et al., 2008; Little et al., 2011; Losin, Dapretto y Iacoboni, 2010; Morgan y Laland, 2012; Zaki, Schirmer y Mitchell, 2011. Hay un vivo debate sobre la función del córtex prefrontal medial; véanse Euston et al. \(2012\) y Grossman et al. \(2013\) para una reconsideración reciente.](#)

[\[86\] Henrich, 2016.](#)

[\[87\] Jones, 2007.](#)

[\[88\] Véase Henrich et al. \(2015\) para una revisión de los modelos analíticos y simulaciones por ordenador de relevancia. Para experimentos de laboratorio sobre la evolución cultural, véase Derex y Boyd, 2016; Derex, Godelle y Raymond, 2014; Derex et al., 2013; Kempe y Mesoudi, 2014; Muthukrishna et al., 2013.](#)

[\[89\] Garfield y Hewlett, 2016; Hewlett y Cavalli-Sforza, 1986; Hewlett et al., 2011; Salali et al., 2016; Terashima y Hewlett, 2015. En apoyo de la idea de que los jóvenes copiarán a los cazadores con prestigio, el afamado etnógrafo Barry Hewlett señala que los muchachos prestan una especial atención a los metuma, los grandes cazadores de elefantes \(gracias a Barry por indicarme la grafía correcta\).](#)

[\[90\] Más sutiles aún que los venenos son los ingeniosos protocolos de procesamiento de comida que han permitido a las sociedades de pequeña escala acceder a una amplia variedad de alimentos vegetales de primera necesidad. En las prácticas culinarias de los Andes, se incorporan unos tipos particulares de arcilla, los cuales sirven para neutralizar las toxinas que proliferan en las patatas](#)

silvestres por mor de la evolución, pues las protegen de hongos, bacterias y mamíferos. Los cazadores-recolectores de California, por medio de la evolución, desarrollaron una amplia gama de técnicas para filtrar los taninos de las bellotas, que en muchos casos eran su principal fuente de alimentación. En tales ejemplos, y en muchos otros, los individuos que decidían saltarse los laboriosos pasos o se fiaban sin más de las pistas innatas del gusto como guía, se arriesgaban a envenenarse a sí mismos y a su prole, si no de inmediato, lentamente, por una acumulación de toxinas a lo largo de las décadas. En un mundo de evolución cultural acumulativa, el hecho de no consagrarse al aprendizaje cultural y no copiar con la precisión suficiente tiene unos grandes costes (Henrich, 2016, capítulos 3 y 7; Johns, 1986; Mann, 2012).

[91] Henrich, 2016; Horner y Whiten, 2005.

[92] Aquí recurrimos a la diversidad de las sociedades que se dedican al forrajeo y la combinamos con datos arqueológicos, ecológicos y genéticos, para recabar ideas sobre los modos de vida de la gente del Paleolítico. No trato de sugerir que ninguna población moderna sea «primitiva» ni «estática» en ningún sentido, ni que de alguna manera sea la única representativa de las sociedades previas a los orígenes de la agricultura. Una aproximación evolutivo-cultural nos ahorra esa clase de desfasados malentendidos. Con todo, debido a que los cazadores-recolectores conocidos por la etnografía se valían, a menudo, de muchas de las herramientas y tecnologías para cazar y recolectar muchas de las especies que caracterizaban a la gente del Paleolítico, los estudios detallados pueden aportar muchas perspectivas importantes si se utilizan en conjunción con los indicios arqueológicos, lingüísticos y genéticos (Flannery y Marcus, 2012). El ADN antiguo, por ejemplo, indica que es probable que las poblaciones paleolíticas tuviesen organizaciones sociales no muy distintas de las de los forrajeadores contemporáneos (Sikora et al., 2017).

[93] Bhui, Chudek y Henrich, 2019a; Henrich y Henrich, 2014.

[94] Lewis, 2008; Schapera, 1930.

[95] Henrich (2016) contiene una deliberación sobre cómo tales tabús pueden permanecer estables. Parece difícil que alguien desmienta los efectos de violar los tabús sobre la caza, puesto que el paquete normativo incluye incentivos para no dar parte de haber «puesto a prueba» esas prohibiciones, haya sido de forma intencionada o accidental. Los infractores se arriesgan a ser sancionados, sin

importar la razón por la que hayan roto el tabú.

[96] Gurven, 2004. Los tabús sobre la comida son en sí mismos bastante diversos, y prohíben de formas variadas a la gente que tenga cierta relación con el cazador (o al cazador mismo) comer partes específicas de un animal, o a toda una categoría de personas alimentarse con porciones particulares o incluso con especies concretas. En la región de Buckley, pesaba sobre los hombres no iniciados de algunas tribus el tabú de no comer piezas de sexo femenino, así como puercoespines en general. Parece que la evolución cultural había apuntado en todos los casos, de un modo u otro, al mismo objetivo, aunque se materializó en la repentización de todo un espectro de artilugios institucionales para llegar hasta él (Barnes, 1996; Flannery y Marcus, 2012; Gould, 1967; Hamilton, 1987; Henrich, 2016, capítulo 9; Lewis, 2008; Smyth, 1878).

[97] Henrich, 2016. Nótese que recorro a la antigua, y aun así más común, grafía para «ju/'hoansi».

[98] Bailey, Hill y Walker, 2014; Chapais, 2009; Lee, 1979, 1986; Marshall, 1959; Walker y Bailey, 2014. En 1964, había un total de treinta y seis nombres diferentes para hombre y treinta y dos de mujer (Lee, 1986; Marshall, 1959).

[99] Hay otras normas sociales de soporte que consolidan aún más los vínculos con base en el parentesco. Por ejemplo, en las sociedades de cazadores-recolectores, las normas especifican que un padre tiene derecho a ponerles el nombre a sus hijos, y que debe hacerlo con el de uno de sus padres o el de un familiar cercano. Esta antigua costumbre respecto de los nombres afecta a una parte bien asentada de nuestra psicología e invita a los familiares del padre a tratar a los nuevos bebés como a sus homónimos más viejos. Se trata de algo muy eficaz a la hora de acercar a los recién llegados a la familia paterna y ayuda a reducir las asimetrías generadas por los poderosos lazos maternofiliales, comunes a todos los primates (Henrich, 2016, capítulo 9). Algunas especies de primates muestran una capacidad limitada para detectar a sus padres; esta es débil en comparación con la que poseen para identificar a sus familiares maternos (Chapais, 2009; Henrich, 2016).

[100] Dyble et al., 2018; Hamilton, 1987; Henrich, 2016; Wiessner, 2002.

[101] Hill et al., 2011.

[102] Henrich, 2016, capítulo 9.

[\[103\] Fessler y Navarrete, 2004; Lieberman, 2007; Lieberman, Fessler y Smith, 2011; Lieberman, Tooby y Cosmides, 2003. En principio, estos tabús se aplican a primos en tercer grado, aunque los ju/'hoansi se mostraban a veces algo confusos con respecto a quiénes eran de hecho sus primos en tercer grado. En particular, los jóvenes adultos no lo tenían fácil para casarse con sus primos, puesto que el primer matrimonio lo arreglaban los padres. Con respecto a los cambios en las normas sobre el matrimonio entre los ju/'hoansi, véase Wiessner, 2009.](#)

[\[104\] Lee, 1986; Marshall, 1959, 1976. Junto a tales prohibiciones de incesto, los ju/'hoansi también hacen gala de ciertas preferencias para el matrimonio. Por ejemplo, si un hombre casado fallece, lo ideal es que su esposa se case con el hermano de aquel; es decir, un matrimonio por levirato. Como los ju/'hoansi admiten el matrimonio polígamo, pueden casarse incluso cuando el hermano vivo ya está casado. No es obligatorio que estos afines se casen, pero está bien visto que lo hagan. Del mismo modo, si es una mujer la que fenece, su esposo ha de considerar el casarse con su hermana, a menos que esta ya esté casada. También se considera cortés si, después de que una banda envíe a uno de sus hijos o hijas a vivir con otra banda distinta, la receptora envía a un sustituto o una sustituta en algún punto posterior. En otras sociedades, estas vagas preferencias se robustecen con unas normas de «intercambio de hermanas» firmemente reguladas. Por último, los ju/'hoansi tolerarán que alguien, en su segundo matrimonio o posterior, se case con alguien fuera del parentesco, como una persona de otra tribu o grupo etnolingüístico, aunque no está del todo bien visto.](#)

[\[105\] Durkheim, 1995; Henrich, 2016, capítulo 9; Whitehouse y Lanman, 2014. La cita de Biesele es de Wade, 2009, nota 107.](#)

[\[106\] Alcorta y Sosis, 2005; Alcorta, Sosis y Finkel, 2008; Henrich, 2016; Lang et al., 2017; Launay, Tarr y Dunbar, 2016; Mogan, Fischer y Bulbulia, 2017; Tarr, Launay y Dunbar, 2014, 2016; Tarr et al., 2015; Watson-Jones y Legare, 2016; Wen, Herrmann y Legare, 2015.](#)

[\[107\] Carpenter, Uebel y Tomasello, 2011; Chartry y Bargh, 1999; Henrich y Gil-White, 2001; Over et al., 2013.](#)

[\[108\] Bastiaansen, Thioux y Keyzers, 2009; Brass, Ruby y Spengler, 2009; Heyes, 2013; Laland, 2017; Van Baaren et al., 2009. En la adaptación del](#)

comportamiento, el movimiento sincronizado activa el sistema opioide humano, liberando endorfinas y aumentando así la tolerancia al dolor; esta liberación provocada por el esfuerzo físico, como es bailar durante horas, contribuye a los efectos indicados.

[109] Marshall, 1999, p. 90.

[110] Hamann et al., 2011.

[111] Algunos rituales abren vías para introducir a otros individuos en el sistema de parentesco o para crear unos lazos más estrechos dentro de la propia red de parientes (Lynck, 1986). En lo que a veces se ha llamado «parentesco ficticio» (Hruschka, 2010), los rituales pueden establecer «hermanos de sangre» (y en ocasiones «hermanas de sangre») o padres rituales (pensemos, por ejemplo, en los «padrinos»). Entre los cazadores-recolectores achés de Paraguay, los lazos rituales que vinculan a adultos y niños instituyen una relación de por vida que interconecta a individuos y bandas, de un modo que impulsa la cooperación, promueve la seguridad y aumenta el flujo de nuevas ideas entre grupos (Hill et al., 2014).

[112] Flannery y Marcus, 2012; Henrich, 2016, capítulo 10.

[113] Henrich, 2016; Reich, 2018.

[114] Henrich, 2016, capítulo 11. Como parte de este proceso coevolutivo, también estamos seleccionados para ser especialmente buenos en detectar una violación de las normas e identificar a los infractores (Cummins, 1996a, 1996b; Engelmann, Herrmann y Tomasello, 2012; Engelmann et al., 2013; Fiddick, Cosmides y Tooby, 2000; Nunez y Harris, 1998). Para saber más sobre por qué los humanos evolucionaron para internalizar normas, véase Ensminger y Henrich, 2014; Gavrilets y Richerson, 2017. Para el trabajo empírico sobre la internalización de las normas, véase Ry, 2016; Ry, Peysakhovich et al., 2014; Yamagishi et al., 2016, 2017. Las normas internalizadas pueden ser de especial valor para tomar decisiones que se saldan con costes a largo plazo, como perder la buena reputación, a cambio de un beneficio a corto plazo. Esto es así porque a las personas, como a cualquier animal, les cuesta procesar apropiadamente los resultados futuros frente a las recompensas inmediatas. Este proceso también induce una selección orientada a mitigar las formas reactivas de agresión (Wrangham, 2019).

[\[115\] Esto sienta las bases evolutivas para lo que los psicólogos llaman «fusión» \(Bowles, Choi y Hopfensitz, 2004; Swann y Buhrmester, 2015; Swann et al., 2012; Van Cleve y Akçay, 2014; Whitehouse et al., 2014\).](#)

[\[116\] Baron y Dunham, 2015; Buttelmann et al., 2013; Dunham, Baron y Banaji, 2008; Henrich, 2016; Kinzler y Dautel, 2012; Moya, 2013; Moya et al., 2015; Shutts, Banaji y Spelke, 2010; Shutts, Kinzler y DeJesus, 2013; Shutts et al., 2009.](#)

[\[117\] Frankenhuis y De Weerth, 2013; McCullough et al., 2013; Mittal et al., 2015; Nettle, Frankenhuis y Rickard, 2013. Las madres pueden incluso transmitir epigenéticamente ciertas calibraciones a sus hijos mediante modificaciones en el engranaje de la expresión del ADN o por otros mecanismos biológicos \(Wang, Liu y Sun, 2017\).](#)

[\[118\] Alcorta y Sosis, 2005; Henrich y Boyd, 2016.](#)

[\[119\] Henrich, 2016.](#)

Clanes, Estados y por qué no se puede llegar aquí desde allí

«Pienso que si nuestros filósofos hubiesen vivido entre los machiguengas [...], habrían tenido grandes dudas sobre el concepto del ser humano como animal social».

—PADRE ANDRÉS FERRERO (1966), misionero católico que fue pastor entre los matsiguengas, en la Amazonia peruana[120]

Para comprender el camino evolutivo cultural, lleno de rodeos, que desembocó en la psicología WEIRD y las sociedades modernas, primero debemos indagar en los procesos más generales que han impulsado, durante los doce últimos milenios, la aparición de la cooperación a una escala más amplia, una mayor integración política y unas redes de intercambio más dilatadas. ¿Cómo ha hecho nuestra especie, desde la aparición de la agricultura y la cría animal —la «producción de comida»— para dar el salto de las redes fluidas y relativamente igualitarias de la mayoría de los cazadores-recolectores paleolíticos a las vastas sociedades del mundo moderno? Como veremos más adelante, los procesos son en esencia iguales a los bosquejados en el capítulo anterior y es probable que estuviesen en funcionamiento durante decenas e incluso cientos de miles de años antes de que desarrolláramos la producción de alimentos. Quizá alguna que otra

vez tales procesos llevasen a algunas sociedades paleolíticas a crecer en tamaño y complejidad durante algunos cientos de años o más, antes de que colapsasen bajo la presión de un clima expuesto a unos cambios constantes. La diferencia crucial reside en el modo en que el advenimiento de la producción alimentaria alteró e intensificó la influencia de la competencia intergrupala sobre la evolución cultural y el modo en que esta ha conformado nuestras instituciones y nuestra psicología.

Al esclarecer los caminos por los que las sociedades han crecido típicamente, lo que voy a hacer es sembrar el terreno para mostrar cómo y por qué ciertas poblaciones europeas, durante la Antigüedad tardía y la Alta Edad Media, se desmarcaron de las trayectorias usuales y terminaron recorriendo una vía completamente nueva, una que no había sido accesible hasta entonces en toda la historia de la humanidad.

Cuando surgió la agricultura, todas las sociedades descansaban en instituciones enraizadas en los lazos de familia, los vínculos rituales y las relaciones interpersonales duraderas. Siempre que se daba una nueva forma institucional, esta partía invariablemente de esos antiguos fundamentos, mejorando, ampliando o reforzando las formas heredadas de maneras diversas. Es decir, que las normas sociales relativas a la familia, el matrimonio, los rituales y las relaciones interpersonales —las instituciones basadas en el parentesco— no hicieron sino volverse más complejas y profundas desde el momento en que las sociedades comenzaron a crecer. Más adelante, una vez que las instituciones puramente basadas en el parentesco comenzaron a resultar insuficientes para que las sociedades pudiesen seguir desarrollándose, fueron surgiendo instituciones suplementarias no basadas en el parentesco y no relacionales. Con todo, lo que resulta crucial es que tales instituciones siempre se sustentaron sobre los fundamentos profundos de las instituciones basadas en el parentesco. El hecho de que la gente no fuese capaz de quitarse de encima sin más aquellas antiguas instituciones a la hora de asentar las nuevas no relacionales o impersonales dio lugar a lo que los expertos llaman una fuerte «rigidez institucional». Es decir, dado que las nuevas formas siempre van a descansar en las más antiguas, y que estas últimas están ancladas en nuestra psicología de primates adaptada, hay un número limitado de caminos por los que las instituciones de nuevo cuño se podrán desarrollar.[121]

Cómo llegó a crecer Ilahita

A mediados del siglo XX, unos antropólogos que se encontraban trabajando en la remota región del Sepik, en Nueva Guinea, advirtieron que las aldeas rara vez excedían los trescientos habitantes y que, de ese número, ochenta eran hombres. El número de trescientos se dividía en un puñado de clanes patrilineales. Cuando una comunidad sobrepasaba el tamaño indicado, inevitablemente comenzaban a aparecer grietas y, ahondando en el tiempo, tenían lugar rupturas sociales entre las líneas correspondientes a cada clan. Los pueblos más grandes se acababan fracturando en aldeas enemistadas, que se alejaban unas de otras para reducir los conflictos. Aunque el detonante de semejantes estallidos solía radicar en desacuerdos relacionados con el matrimonio, el adulterio o una muerte inducida por hechicería, era frecuente que prendiesen una pira de persistentes agravios. [122]

El tamaño relativamente pequeño de estas comunidades resulta enigmático, por cuanto la guerra y el pillaje planteaban una amenaza constante y mortal. Precisamente porque cada aldea contaba aproximadamente con las mismas armas y tácticas militares, la superioridad numérica habría marcado una diferencia decisiva. Las comunidades más numerosas serían más seguras y estables, de manera que la gente tendría incentivos de vida o muerte para «hacerlas funcionar» y para que creciesen cada vez más. Sin embargo, parecía haber un techo invisible para la expansión de la cooperación.[123]

Había una excepción llamativa a la «regla de trescientos»; una comunidad de arapeshes llamada Ilahita, que había integrado a 39 clanes en una población de más de 2.500 personas. La existencia de Ilahita era disuasiva para cualquier explicación simple de la regla de trescientos basada en obstáculos ecológicos o económicos, puesto que el entorno y la tecnología de aquella eran indistinguibles de los de las comunidades circundantes. Como en otros lugares, los aldeanos utilizaban herramientas de piedra y varas para cavar, con las que sembraban ñame, malanga y sagú (unas palmeras cuya médula es rica en almidón), y se valían de redes para atrapar a cerdos, ualabíes y casuarios.[124]

A finales de la década de 1960, el antropólogo Donald Tuzin comenzó a investigarlo. Las preguntas de partida que se planteaba eran sencillas: ¿cómo había podido crecer Ilahita?, ¿por qué esta comunidad no se desintegró como sí

había sucedido con otras?

El detallado estudio de Tuzin revela que el particular paquete de normas sociales y creencias en torno a dioses y rituales con el que contaba Ilahita tendía puentes afectivos entre los clanes, promovía la armonía interna y alimentaba la solidaridad en cada rincón del pueblo. Dicho lote cultural mantenía aferrados a los clanes y aldeas de Ilahita en un todo unificado, con capacidad para la cooperación a gran escala y la defensa comunal. El nexo de las normas sociales de Ilahita estribaba en una versión local de un culto ritual conocido como tambaran. Este había sido adoptado por una serie de grupos del Sepik a lo largo de generaciones, pero, como vamos a ver, la versión de la que hablamos contaba con componentes únicos. Como la mayor parte de las comunidades de la región, Ilahita se organizaba en clanes patrilineales, los cuales, por lo usual, constaban de varios linajes emparentados. Los miembros se sentían vinculados por su ascendencia, que, con sus progenitores mediante, se remontaba a un dios ancestral. Cada clan poseía conjuntamente la tierra y compartía la responsabilidad por las acciones de cada cual. Los matrimonios los arreglaban los hombres, a menudo para hijas o hermanas aún niñas, y las mujeres debían ir a vivir a las aldeas de sus maridos (sistema de residencia patrilocal). La poligamia estaba permitida para los hombres, de manera que los que contaban con más prestigio, cuando se hacían viejos, se unían en matrimonios adicionales con esposas más jóvenes.[125]

No obstante, a diferencia de otras comunidades del Sepik, los clanes y aldeas de Ilahita estaban permeados por una compleja organización de ocho grupos rituales dispuestos por pares. Como parte del tambaran, estos organizaban los ritos, junto con buena parte de la vida diaria. El par en el escalafón más alto suponía una división del pueblo en dos partes, que llamaremos grupos rituales A y B. Estos dos se dividían a su vez en dos mitades a las que clasificaremos como 1 y 2. Algo crucial es que esta partición en el segundo nivel se solapaba con los grupos rituales del nivel superior, de manera que, en este punto, tendríamos los subgrupos A1, B1, A2 y B2. Por ende, los componentes de A2 tendrían un vínculo con los de B2, pues ambos se ubicarían en el subgrupo 2, y las normas sociales dictaban que era necesario que en ocasiones se ocupasen juntos de las tareas rituales. Además, cada uno de estos subgrupos volvía a dividirse en otros dos, que a su vez afectaban a los estratos superiores. Tal dinámica se seguiría hasta completar otros cinco estratos inferiores más.

Estos grupos rituales cargaban con una serie de responsabilidades recíprocas

que, en conjunto, servían para enhebrar una red de obligaciones mutuas que abarcaban a todo el pueblo. Por ejemplo, si bien en cada hogar se criaban cerdos, se consideraba repugnante que alguien se comiese los suyos propios. Reinaba el sentimiento de que era algo así como comerse a los propios hijos. En su lugar, los miembros de un grupo ritual (pongamos el grupo A) daban sus cerdos a la otra mitad (el grupo B). Así, incluso las actividades más banales, como la crianza del cerdo, quedaban impregnadas de una significación sagrada, al tiempo que se urdía una mayor interdependencia económica entre toda la población. En las ceremonias comunitarias, los grupos rituales se alternaban para administrar los ritos iniciáticos a los hombres del grupo ritual que tenían emparejado. Los hombres de Ilahita debían pasar hasta cinco ritos de iniciación distintos. Solo si los completaban podían los niños pasar a ser hombres, ganar el privilegio de poder casarse, adquirir saberes rituales esotéricos y obtener poder político. No obstante, las creencias sagradas exigían que fuese el grupo ritual opuesto el que se encargase de tales ritos. De esta forma, para convertirse en un hombre respetable y ascender en la jerarquía ritual (y política), todos los miembros del sexo masculino dependían de los de los otros clanes de Ilahita. Además de estas obligaciones rituales, las normas tambaran también convocaban a todos los habitantes del pueblo a trabajar juntos en proyectos de alcance comunitario. El hogar del espíritu, en la figura 3.1, de lejos la mayor de cuantas estructuras había en la comunidad, era uno de tales proyectos. En consonancia con una buena parte de la investigación psicológica en torno a los rituales, la etnografía de Tuzin indica que las obligaciones mutuas y los proyectos conjuntos creaban lazos emocionales entre los individuos y, lo que es más importante en el contexto referido, entre los clanes y las aldeas. Es probable que, en gran parte, este efecto sea el fruto de explotar nuestra psicología seleccionada para la interdependencia. Es interesante señalar que esto no supone una «auténtica» interdependencia, como la de las sociedades modernas, en las que nadie sobreviviría sin ese intercambio comercial masivo, sino algo así como una interdependencia culturalmente construida. Los clanes podrían haber aspirado a la independencia económica por sí solos, como sucedía por todo el Sepik, a cultivar ñame, criar cerdos y practicar los ritos de iniciación de forma autónoma. Sin embargo, los dioses tambaran de Ilahita lo prohibían, imponiendo así una especie de interdependencia «artificial».[126]

El tambaran de Ilahita también incorporaba rituales comunales psicológicamente muy intensos. Además de la práctica musical conjunta y los bailes sincronizados, los dioses tambaran exigían lo que los antropólogos llaman «ritos de terror». Estos se administran a menudo a los adolescentes, sometiendo a los participantes

a experiencias de dolor, abandono, privación o miedo, con el recurso a la oscuridad, figuras enmascaradas y sonidos antinaturales. También en este caso, los indicios más recientes de la psicología confirman antiguas intuiciones de los antropólogos, y es que una experiencia terrorífica en grupo fragua unos recuerdos de tal peso y unas conexiones emocionales tan profundas que se crean lazos de por vida entre los participantes. Se da lugar al sentimiento de «banda de hermanos» que aflora entre los soldados que han entrado juntos en combate. La diferencia es que, en ese formato institucionalizado, los mentados rituales acercan a los jóvenes de sexo masculino de los distintos clanes e inducen de forma activa ese efecto psicológico de vinculación, para, de ese modo, forjar lazos interpersonales duraderos en cada nueva generación.[127]

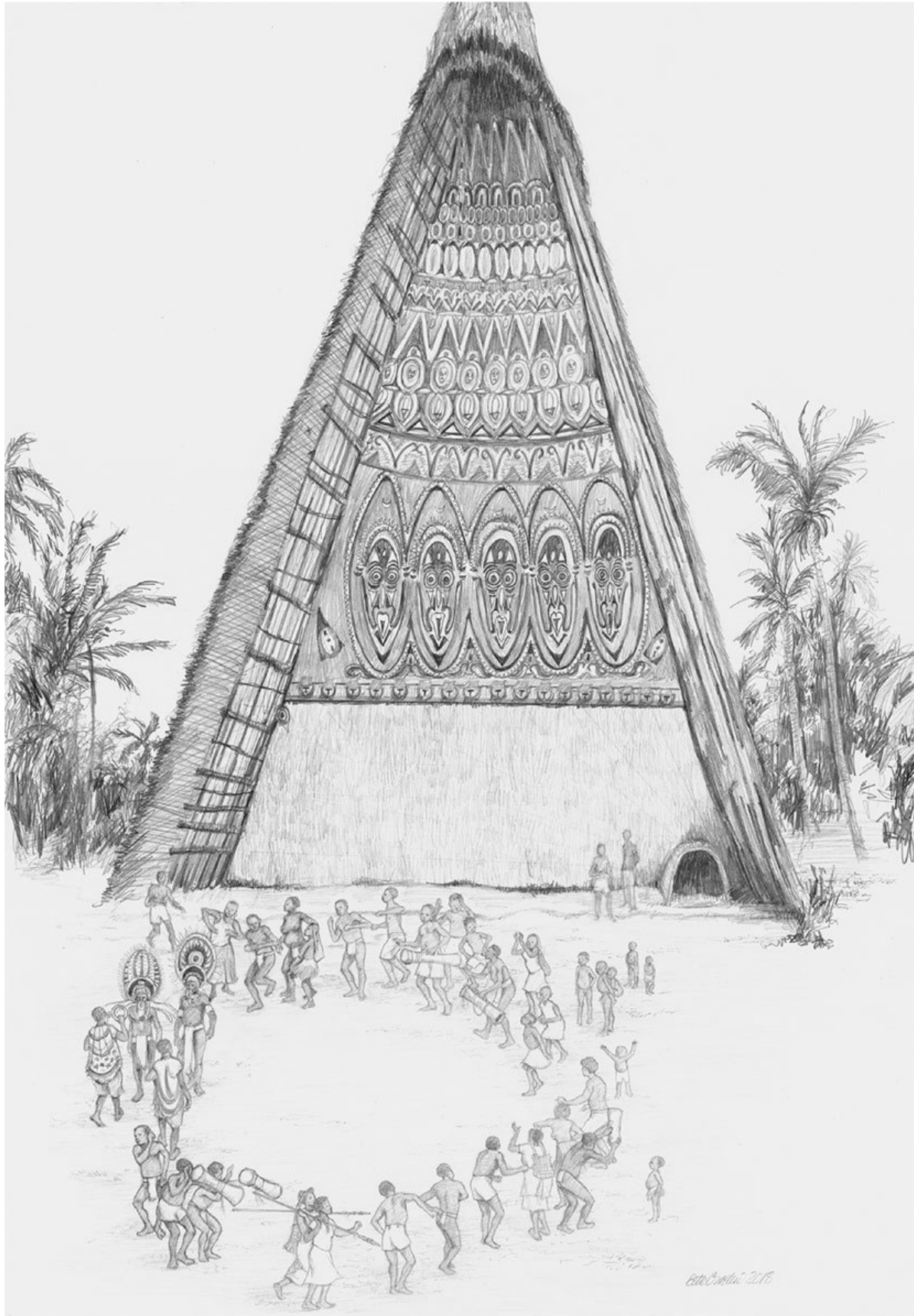


Figura 3.1. Baile ritual frente al hogar del espíritu. En este ritual, el nggwal bunafunei, algunas mujeres portan lanzas, mientras que varias de ellas, las esposas de los iniciados, bailan hacia atrás, ensalzando la hermosa magia de sus maridos, que se agolpan en el lado izquierdo del círculo. Las esposas sostienen anillos hechos con conchas en señal de alabanza. Algunas de las mujeres llevan a sus espaldas cestos de caña llenos de conchas, que agitan rítmicamente al tiempo que bailan. (La imagen es de Beth Curtin [¡gracias!]).

Aunque los ritos de terror han evolucionado de manera independiente en las sociedades de pequeña escala de todo el mundo, Ilahita contaba con un lote particularmente intenso, con hasta cinco niveles de iniciación. La secuencia comenzaba alrededor de los cinco años. Tras ser apartados de sus madres, se introducía a los niños en el mundo de gran pompa de los ritos exclusivamente masculinos con un restriegue de ortigas urticantes en el escroto. Después se les advertía que no debían revelar ni el más mínimo detalle de aquellos rituales especiales, so pena de muerte. Más o menos a la edad de nueve años, el segundo paso de la iniciación culminaba con unos cortes en el pene realizados con unas cuchillas de bambú. Durante la adolescencia se aislaba a los iniciados durante meses en una aldea secreta y se les prohibía la ingesta de distintos y succulentos alimentos. En edades más avanzadas, debían dar caza y muerte a otros hombres de las comunidades enemigas para «alimentar» a los dioses tambaran. La intensidad emocional de estos ritos reforzaba aún más los lazos que mantenían unidos a los clanes y las aldeas de Ilahita.[128]

Este sistema social y ritual venía cargado de un potente conjunto de creencias sobrenaturales. A diferencia de los dioses ancestrales, que regían en sentido estricto sobre clanes particulares, los dioses tambaran gobernaban sobre toda la comunidad; eran dioses de escala comunitaria. Los miembros de la comunidad creían que su prosperidad y prestigio emanaban de la correcta ejecución de los rituales tambaran, que servían para mantener satisfechos a los dioses, los cuales, a cambio, los bendecían con armonía, seguridad y éxito. Cuando el ambiente amistoso del pueblo menguaba, los ancianos asumían que la gente no había llevado a cabo los rituales con diligencia y propiedad, por lo que propugnaban unos ritos complementarios para saciar adecuadamente a los dioses. Aunque la relación de causalidad no fuese correcta, la ejecución de los rituales adicionales

tendría, de cualquier forma, los efectos deseados, es decir, enmendar y solidificar la armonía social. Según los informes de Tuzin, eso era de hecho lo que ocurría cuando se practicaban esos ritos especiales.

Los dioses tambaran también alentaban una mayor armonía con lo que se percibía como su voluntad de castigar a los habitantes del pueblo. A diferencia de lo que ocurre con los amplios poderes punitivos de los poderosos y moralizantes dioses que encontramos en las religiones actuales de ámbito mundial, la creencia era que los dioses tambaran solo aplicaban castigos cuando se practicaban los rituales de manera inadecuada. En cualquier caso, ese castigo sobrenatural habría servido para garantizar que los interesados participasen a conciencia en los rituales, lo que era crucial, pues estos aportaban una importante contribución psicológico-social que favorecía la unión de la comunidad.

Puede que el castigo sobrenatural de los dioses tambaran también haya servido para anular las acusaciones de hechicería y los ciclos de violencia que llevaban asociados. En Nueva Guinea, como en muchas otras sociedades, la gente no ve la mayoría de las muertes como accidentes. Los decesos que las personas WEIRD considerarían debidos a «causas naturales» (como infecciones o picaduras de serpiente) se perciben a menudo como consecuencia de la hechicería, es decir, que se conciben como asesinatos mágicos. Una muerte inesperada, en especial si se trataba de la de alguien en la flor de la vida, provocaba a menudo acusaciones de hechicería y en ocasiones acarrearba contiendas entre clanes, motivadas por la sed de venganza, que podían mantenerse durante años o incluso generaciones. Después de la llegada del tambaran a Ilahita, muchas de las muertes que los lugareños habrían imputado a la brujería comenzaron a atribuirse a la ira de los dioses, quienes estarían tomando la vida de esa persona por no cumplir con sus obligaciones rituales. Esta conjetura reorientaba las sospechas de la gente, alejándolas de sus conciudadanos para dirigirlas a los dioses. Así pues, las nuevas creencias sobrenaturales hicieron cortocircuitar uno de los principales fusibles que, de otro modo, habría llevado a la desintegración de la comunidad.[129]

De manera general, el tambaran era una institución compleja que integraba nuevas formas de organización (grupos rituales), prácticas cotidianas (como la cría del cerdo), intensos ritos de iniciación y creencias en torno al castigo sobrenatural, de tal modo que reestructuraba la vida social. Estos elementos culturales explotaban diversos elementos de la psicología innata de los seres

humanos para reforzar y mantener los lazos emocionales entre los clanes de Ilahita. Gracias a ello, el pueblo conservó una extensa comunidad de clanes, en tanto otros se fracturaban y acababan desgajados. Pero ¿de dónde salió el tambaran de Ilahita? Vamos a empezar por ver de dónde no vino. La investigación de Tuzin revela que el tambaran no fue la creación de un individuo ni de un grupo. Cuando el antropólogo expuso a los ancianos el modo tan sofisticado en que aquella práctica categorizaba e integraba a su comunidad, se mostraron tan admirados como él. Ellos no hacían más que seguir una serie de prohibiciones, prescripciones y normas generales sobre el papel, las responsabilidades y las obligaciones de cada persona, lo que en conjunto daba vida al sistema sin que hubiese nadie que poseyera una comprensión general del modo en que todo encajaba en él. Y así es como ocurre en casi todas las sociedades; los individuos no diseñan conscientemente los componentes más importantes de sus instituciones y, desde luego, no entienden cómo o por qué funcionan.[130]

En lugar de eso, el tambaran evolucionó a lo largo de las generaciones, mutando en diversas formas según se fue extendiendo por todo el Sepik. Lo que ocurrió en Ilahita es que terminaron con la versión que mejor funcionaba. La historia que reconstruyó Tuzin es la siguiente...

En el siglo XIX, una tribu del Sepik con el nombre de abelam comenzó a expandirse agresivamente, apropiándose del territorio y expulsando a familias y clanes de sus aldeas de origen. Debido a que gozaban de mayor éxito militar que otros grupos, fue asumido de manera general que los abelam habían elaborado unos nuevos rituales que les habían permitido conectar con unas poderosas fuerzas sobrenaturales. Alrededor de 1870, los ancianos de Ilahita supieron del tambaran gracias a algunos de aquellos refugiados. Se decidió que la mejor opción que tenían en el pueblo para resistir la inminente acometida por parte de los abelam era copiarles el tambaran; combatir el fuego con fuego. Recopilando las descripciones que los refugiados hacían de aquel sistema, Ilahita dio vida a su propia versión.

Es significativo que, si bien el tambaran de Ilahita terminó por parecerse, en última instancia, al de los abelam, se colaron, durante la reconstrucción y de forma inadvertida, una serie de «errores de copia». Se dieron tres errores esenciales. El primero, en Ilahita se «bastardeó» la organización de los grupos rituales en virtud de sus propias estructuras de clan, obteniendo por accidente un mayor grado de transversalidad e integración. Por ejemplo, en el sistema de

Ilahita se ubicaba a los hermanos en grupos rituales distintos y los clanes se dividían. En la versión abelam, por el contrario, los hermanos permanecían juntos y los clanes se incluían en su integridad en un mismo grupo ritual. En segundo lugar, hubo un malentendido que dio lugar a unos dioses tambaran más imponentes y poderosos, que gozaban de nombres específicos. Los dioses de los abelam tenían el mismo nombre que los dioses ancestrales de los clanes, de manera que no eran más que el conjunto de todos ellos. En Ilahita, cada clan contaba con su propio dios ancestral. Al no reconocer los nombres divinos provenientes de los abelam, los ancianos situaron a los tambaran por encima de aquellas divinidades locales, con lo que se dio origen de un modo muy eficaz a un elenco de dioses para todo el pueblo, ocupando un lugar que antes estaba vacío. Aunque puede parecer algo absurdo medir la magnitud de una divinidad, este error en la copia hizo que los dioses tambaran se incrementaran por un factor de treinta y nueve; en lugar de elevarse sobre la cúspide de un solo clan, estas divinidades pasaron a dominar treinta y nueve clanes. En último lugar, los ancianos de Ilahita agregaron sin más los cuatro ritos iniciáticos de los abelam a su único rito arapesh, con lo que obtuvieron cinco niveles de iniciación. Al elevar la edad a la que un hombre adulto superaba el programa tambaran completo, se dio en la práctica el efecto de que los más poderosos de los ancianos fuesen una década más viejos y, con suerte, más sabios que entre los abelam.[131]

Con esta readaptación del tambaran, Ilahita frenó el implacable avance de los abelam y amplió su propio territorio. Y aún creció más en las décadas siguientes, por cuanto fueron recibiendo a refugiados de otras aldeas. A pesar de la falta de lazos de parentesco o matrimoniales con los clanes de Ilahita, los inmigrantes se integraban en la comunidad gracias al sistema ritual del tambaran.

El proceso de crecimiento

El caso de Ilahita pone de relieve lo difícil que es sostener una cooperación amplia y hacer que una sociedad crezca. Incluso cuando afrontaban una amenaza mortal, la mayoría de las comunidades del Sepik no eran capaces de conseguir que más de unos ochenta miembros del sexo masculino viviesen, trabajasen y luchasen juntos. En consecuencia, sufrieron asesinatos, secuestros o la expulsión

de las propias tierras. Por otra parte, aunque la regla de trescientos representaba un techo de cristal para la cooperación, incluso ese grado posible de cooperación no era fácil ni automático, como tampoco estaba exento de esfuerzos. En otros lugares del Sepik, donde la guerra y los saqueos eran menos intensos, otras poblaciones arapeshas se decantaron por vivir en pequeñas aldeas de menos de noventa habitantes. Todo esto nos da un atisbo de los dos procesos cruciales que impulsan un mayor alcance e intensidad de la cooperación; por una parte, (1) la competencia intergrupala, y, por la otra, (2) el «ajuste» entre distintas normas sociales e instituciones. La primera funciona a través de al menos cinco procesos diferentes, tres de los cuales se dieron en el Sepik:[132]

1. La guerra y el pillaje. Cualquier norma social, creencia o práctica que dé lugar a una mayor cooperación, una solidaridad intragrupal más férrea o cualquier otra ventaja tecnológica, militar o económica puede difundirse a través de conflictos intergrupales, a medida que los grupos con instituciones más competitivas expulsan, eliminan o asimilan a los que cuentan con unas instituciones menos competitivas. Las instituciones abelam se propagaron por el Sepik mediante un proceso de este cariz.[133]

2. Migración diferencial. Siempre que sea posible, la gente migrará desde comunidades menos prósperas o seguras a otras que lo sean más. Puesto que los inmigrantes y, en particular, sus descendientes adoptarán las costumbres locales, tal migración diferencial irá a incidir en la difusión de aquellas instituciones que generan prosperidad y seguridad, cuando las comunidades con más éxito crezcan a expensas de las menos florecientes. Eso es lo que ocurrió cuando los refugiados que generó la violencia de los abelam fueron a parar a la seguridad de los brazos de Ilahita.[134]

3. Transmisión entre grupos por sesgos de prestigio. Los individuos y las comunidades se fijan en los grupos con más éxito o prestigio y aprenden de ellos. Esto hace que las normas sociales y creencias de estos se propaguen entre aquellos menos pujantes, lo que implica el impulso de las instituciones más competitivas. Con todo, puesto que a menudo la gente no es capaz de distinguir qué hace exactamente que un grupo sea exitoso, el proceso provoca asimismo la transmisión de muchas normas y prácticas que no tienen nada que ver con el éxito, incluidos factores como los tipos de peinado o las preferencias musicales. En Ilahita, los ancianos decidieron copiar explícitamente el tambaran de los

exitosos abelam. Por el camino, tanto en Ilahita como en otras comunidades se copió por añadidura la minuciosa magia para el crecimiento del yame, lo que es probable que no contribuyese al éxito de nadie.[135]

4. Supervivencia grupal diferencial sin conflicto. En entornos hostiles, solo los grupos con instituciones que promuevan una cooperación y distribución extensivas pueden sobrevivir de algún modo. Las comunidades sin normas de este tipo acabarán replegándose hacia hábitats más amigables o se extinguirán a causa de alguna sequía, huracán, inundación u otros azotes. Las instituciones apropiadas permiten a los grupos medrar en nichos ecológicos en los que otros no son capaces. Semejante proceso puede darse sin necesidad de que los grupos se encuentren entre sí.[136]

5. Reproducción diferencial. Las normas pueden influir en la tasa de descendencia de los individuos. Puesto que los niños tienden a compartir las reglas de su comunidad, cualquier normativa que aumente el índice de nacimientos o ralentice el de mortalidad tenderá a extenderse. Es el ejemplo de algunas religiones con presencia en todo el globo que se han expandido con celeridad gracias a sus creencias favorables a la fertilidad, como es el caso de aquellas con dioses que rechazan el control de la natalidad o el sexo no reproductivo.[137]

Una vez que en un grupo aparece una nueva norma que mejora la cooperación, la competencia intergrupal puede aprovecharse de ella y difundirla ampliamente por una o varias de las modalidades que acabamos de describir. Como hemos visto con el caso del tambaran, tales procesos competitivos y entre grupos están destinados a agregar y recombinar normas sociales a lo largo de las generaciones, de tal manera que la sociedad en cuestión se integre, se una y se expanda. No obstante, a la hora de reflexionar sobre la evolución cultural, es importante entender que la competencia intergrupal es tan solo una fuerza entre muchas otras, y que la competencia se da en todos los niveles, ya sea entre los individuos, entre las familias o entre los clanes que conforman las poblaciones más amplias.

Los clanes son un medio con mucha fuerza psicológica a la hora de generar solidaridad entre sus miembros, en parte gracias a la reducción de los conflictos internos. Sin embargo, tal y como ocurría en el Sepik, a menudo los clanes no

mantienen buenas relaciones entre sí, por lo que para aglutinar sociedades de mayor tamaño se requiere, o bien unificarlos, o bien disolverlos. De hecho, cuanto más efectivas son las normas a la hora de blindar la cooperación dentro de un subgrupo, más arduo puede resultar incorporarlo a un grupo más amplio. El proceso de ampliación también se ve influido por el «ajuste» entre las instituciones existentes y las nuevas normas y creencias. Estas últimas deben emerger del repertorio cultural existente de un grupo o, cuando se copian de otros, deben encajar con las instituciones autóctonas. El encauzamiento y constricción de los efectos de la competencia intergrupar genera la rigidez institucional que ya he mencionado; un conjunto cualquiera de instituciones no contará más que con un número limitado de probables «siguientes movimientos», debido al «ajuste» entre las normas sociales, las creencias y las instituciones existentes. Volviendo al caso de Ilahita, es probable que fuesen susceptibles de adoptar los cuatro niveles iniciáticos de los abelam gracias a que ya contaban con un rito similar, por lo que no tenían más que añadir los nuevos rituales. De forma análoga, la institución dual de los grupos rituales habría sido insostenible de no ser por la flexibilidad de Ilahita en cuanto a las normas sobre la adopción, que permitían a cada grupo y subgrupo ritual mantener un número viable de miembros. Por el contrario, en muchas sociedades matrilineales, la identidad y la herencia vienen estrictamente determinadas por la sangre (no se admiten adopciones), de manera que el sistema de grupos rituales de Ilahita podría haber colapsado sin medios para distribuir a los miembros.[138]

No hay nada inevitable, irreversible ni unidireccional en el proceso de crecimiento descrito. Las poblaciones de los distintos continentes y regiones han crecido en grados variables y a ritmos diferentes, ya sea porque la competencia intergrupar fuese débil, a menudo por causa de restricciones ecológicas o geográficas, o porque la constelación de normas sociales disponibles no proveyese de senderos accesibles para erigir instituciones de un nivel superior. Y, sin duda, las sociedades complejas siempre colapsan cuando, con el tiempo, las instituciones de más alto grado que las integran y unifican se deterioran y acaban por venirse abajo. Como veremos, los senderos institucionales que llevaron a la creación de los Estados premodernos son relativamente estrechos, y las veredas ocultas que condujeron las estructuras estatales WEIRD requieren de maniobras especiales, algo así como una doble vuelta atrás para dar un rodeo en torno a las construcciones políticas premodernas. En los preparativos para recorrer el itinerario que nos llevará desde las sociedades humanas de pequeña escala a los Estados premodernos, comenzaré por el punto de partida de mi propio viaje intelectual, entre los matsiguengas de la Amazonia peruana.[139]

Auténticos individualistas

Las mentes humanas se adaptan, en la ontogenia y por vía de la evolución cultural, a los mundos sociales en que se mueven. A causa de esto, la mayor parte de nosotros minusvaloramos el grado en que la psicología y el comportamiento de quienes nos rodean son el producto de siglos de evolución cultural, durante los que se ha pulido la mente para navegar en el mundo moderno. ¿Cómo son las personas en una sociedad con una larga historia sin tribunales, Policía, Gobiernos, contratos o ni tan siquiera dirigentes, como alcaldes, caciques o ancianos? Durante mis primeros meses en la Amazonia peruana, asistí a un encuentro comunitario en un pueblo matsiguenga junto al río Urubamba. En el transcurso de la velada, los maestros de la escuela, mestizos, y un dirigente electo de la comunidad hablaron con urgencia de la necesidad general de que los vecinos se pusiesen a trabajar juntos para levantar una nueva escuela primaria. Estos parecían dar vagamente su aprobación, aunque en realidad nadie dijo gran cosa. A la mañana siguiente, me dirigí al lugar de la obra a la hora acordada con la cámara de fotos, una botella de agua y el libro de notas, listo para registrar las actividades del día. No había nadie allí. Aproximadamente una media hora más tarde, uno de los maestros apareció merodeando por el lugar, y luego llegó un varón matsiguenga. Movimos algunos troncos, para luego disponernos a cortar uno con una sierra. Entonces, se presentaron más hombres, dispuestos a ayudar, aunque para la hora de comer volví a quedarme solo. Siguió sucediendo lo mismo durante algunas semanas, y, al parecer, se prolongó durante varios meses. Al final, los maestros dejaron de dar clase para poner a los estudiantes a edificar la nueva escuela. Pude observar de manera repetida esta muestra de sólida independencia a lo largo de los casi seis meses de trabajo de campo que llevé a cabo en distintas aldeas. Desde mi punto de vista, los matsiguengas parecían trabajadores diligentes, valientes, pacíficos, suaves en el habla, independientes y autónomos. Pero no recibían órdenes, ni de los profesores ni de ningún dirigente electo, ni tampoco se sometían a la voluntad general de la comunidad. Y no se trataba de las meras impresiones típicas de un recién licenciado lleno de candidez. Veintisiete años antes, Allen Johnson, quien dirigió mi tesis, había estado en otra comunidad matsiguenga. Lo recibió un profesor de la escuela, quien lo primero que le dijo fue: «Por aquí no estamos

muy unidos»; con lo que se refería a que los matsiguengas no podían o no querían colaborar como una comunidad. De igual modo, el epígrafe que abre este capítulo captura la experiencia de un misionario católico que vivió entre los matsiguengas a mediados del siglo XX.[140]

Esta población nos aporta un caso fascinante, porque se trata de una sociedad con un grado muy elevado de individualismo, al tiempo que fundamentada por completo en instituciones con base en el parentesco. Las familias nucleares matsiguengas son económicamente independientes y capaces de producir por sí solas todo lo que necesitan. Cada hogar mantiene sus propias huertas, donde cultivan mandioca (un tubérculo parecido a la patata), plátano y papaya, entre otros productos. Los hombres fabrican arcos y una gama de flechas para cazar pecaríes (un animal parecido al cerdo), tapires (o «vacas silvestres»), peces y aves. Las mujeres cocinan, destilan cerveza de mandioca, preparan mezclas medicinales y tejen ropas de algodón. Cada cierta cantidad de años, se preparan nuevas zonas de cultivo, a base de talar y quemar una parte de selva virgen. Tradicionalmente, las familias nucleares matsiguengas vivían aisladas o en pequeñas aldeas familiares más amplias y dispersas por la selva tropical de Perú. La vida social de los matsiguengas goza de un grado elevado de igualitarismo y está organizada por lazos de parentesco. Además, la gente traza sus relaciones por vía bilateral, tanto a través de la madre como del padre. Ahora bien, a diferencia de la mayor parte de las sociedades agrícolas, no cuentan con linajes, clanes, jefes, grupos matrimoniales ni rituales comunitarios. No hay una instancia de toma de decisiones ni instituciones organizativas por encima del hogar. Aparte de los tabús sobre el incesto en el caso de ciertos primos, hay libertad para emparejarse y casarse o divorciarse del modo en que se elija. Es aceptable, e incluso deseable, que las personas se casen con alguien de su propia aldea. La propiedad depende del trabajo o de los regalos, por lo que para la mayor parte de las cosas es personal. Si alguien fabrica algo, es suyo, a menos que lo entregue como obsequio. Las casas pertenecen a los hombres que las levantan y las ropas a las mujeres que las tejen. La propiedad sobre la tierra no existe en la práctica, aunque el terreno está bajo control temporal de quien lo haya preparado y cultivado.[141]

A diferencia de los pueblos del Sepik, de mayor tamaño, las antiguas aldeas tradicionales de los matsiguengas contaban con unos veinticinco habitantes como máximo. Cuando estallaba alguna disputa, quedaban divididas en familias nucleares que se desplazaban a tierras de cultivo distantes. A los aspirantes a cabecillas que de tanto en cuando trataban de ponerse al frente, por lo común se

los ignoraba o se les paraban los pies mediante la mofa pública. Desde la Segunda Guerra Mundial, tanto el Gobierno peruano como los misioneros estadounidenses han estado tratando de asentar a los matsiguengas en localidades permanentes levantadas en torno a escuelas de primaria. Con todo, incluso después de tres generaciones, estos poblados no consiguen ser más que complicadas aglomeraciones de aldeas familiares diferenciadas. En cuanto tienen ocasión, las familias regresan al aislamiento y tranquilidad de sus remotos terrenos de cultivo. La naturaleza de la vida social de los matsiguengas se pone de manifiesto en el hecho de que, tradicionalmente, la gente carecía de nombres personales, y todo el mundo era llamado mediante una alusión de parentesco como «hermano», «madre» o «tío». No fue hasta la década de 1950 que los misioneros estadounidenses comenzaron a asignar a los matsiguengas asentados en los poblados nombres españoles, extraídos del listín telefónico de Lima.[142]

El estilo de vida de los matsiguengas representa un tipo de adaptación cultural tanto a la ecología de la selva tropical como a los peligros planteados por las sociedades de mayor escala. Si volvemos la mirada al periodo precolombino, otras poblaciones tribales más complejas con asentamiento en las principales corrientes fluviales atacaban a los matsiguengas para capturar esclavos. Los incas los compraban ya antes de la llegada de los españoles. Después, estos los sustituyeron, pero en cualquier caso la trata continuó. Incluso ya en el siglo XX, con el boom del caucho, cualquier extraño que llegase río arriba era posiblemente una fuente de problemas.[143]

Es viviendo en aldeas diminutas o como familias nucleares solitarias, desvaneciéndose al más mínimo síntoma de que se acercaban extraños, que las poblaciones matsiguengas lograron sobrevivir y, con el tiempo, crecer. Sin duda, el que careciesen de asentamientos más vastos reducía los beneficios de las incursiones de los traficantes de esclavos. No obstante, explotar de otro modo a unas gentes diseminadas y ocultas a lo largo de remotos afluentes resultaba difícil y caro. Incluso en décadas más recientes, una antropóloga puede haberse acercado a un alejado hogar matsiguenga solo para encontrarse con una hoguera aún humeante pero a nadie en la casa.

Semejante conjunto de instituciones y modos de vida ha moldeado la psicología de los matsiguengas. Estos son independientes, autosuficientes, laboriosos y generosos con los parientes cercanos. Los individuos deben cultivar dichos rasgos para convertirse en personas respetables y tener éxito en sociedad. Al igual que la gente WEIRD, cuando tratan de encontrar explicación a las cosas,

tienden a ver el comportamiento de otras personas, así como el de animales y espíritus, como el resultado de unos rasgos disposicionales, deseos o atributos del carácter. Asimismo, creen que las acciones individuales importan y pueden influir en su destino.[144]

La naturaleza de la psicología matsiguenga viene subrayada por la ineffectividad de la vergüenza. En muchas sociedades tradicionales, esta emerge como la emoción dominante en el control social. No obstante, tanto antropólogos como misioneros ya hace tiempo que han destacado lo difícil que resulta avergonzar a un matsiguenga. Reflejando este punto de vista, el padre Ferrero explica: «Un matsiguenga no admite ni la represión ni la crítica. En cuanto alguien, aunque sea el misionero cuya autoridad moral reconoce, trate de orientar, corregir o evitar el comportamiento del que hace gala, se marchará de inmediato con alguna afirmación del tipo: “Aquí no hay quien viva; no hay más que chismorreos y rumores; me voy donde nadie me moleste y yo no moleste a nadie”».[145]

En muchos sentidos, los matsiguengas son incluso más individualistas e independientes que los WEIRD, pero socialmente son bastante distintos. El círculo de confianza entre muchos matsiguengas comienza a declinar de forma drástica en la linde de las aldeas que habitan. Son suspicaces incluso cuando se trata de familiares lejanos y querrán discutir los motivos ocultos de unos visitantes aparentemente amistosos. En los encuentros sociales de amplia afluencia, muchos de ellos se muestran visiblemente incómodos, sobre todo si hay presente gente extraña; en su lugar, la mayoría se decanta por una vida solitaria entre los miembros de la familia más cercana.[146]

Los matsiguengas y otras poblaciones similares que pueden encontrarse diseminadas por todo el globo nos dan ideas significativas sobre la naturaleza de las sociedades humanas y el papel de las instituciones y la historia en la conformación de nuestra socialidad y psicología. Dichos grupos son importantes porque los investigadores WEIRD, como hacía notar el padre Ferrero en el epígrafe, han afirmado a menudo que los humanos son «ultrasociales», es decir, considerablemente más cooperativos que otras especies. Mi respuesta siempre es: «¿Qué humanos?»; y es que buena parte de nuestra socialidad y nuestra psicología depende de las instituciones que tengamos. Para entender la socialidad contemporánea y la diversidad humana, hay que conocer la historia de las instituciones humanas.[147]

¿Cuándo, cómo y por qué crecieron las sociedades?

Durante gran parte de la historia evolutiva de nuestra especie, si nos remontamos al menos un millón de años, el clima ha sido más frío, seco y volátil del que conocemos. Desde hace más o menos 130.000 años hasta los orígenes de la agricultura y la ganadería, se daban unas oscilaciones drásticas de la temperatura cada pocos cientos de años, lo que impedía la domesticación de las plantas, puesto que los cultivos han de adaptarse a climas específicos. Al mismo tiempo, unos bajos niveles de CO₂ debilitaban el crecimiento vegetal, lo que en conjunto hacía improductivos los primeros intentos de labranza y dejaba las fuentes alimentarias vegetales muy diseminadas. En estos entornos marginales, las redes sociales extensas a que darían lugar las instituciones con base en el parentesco ampliado, tal y como hemos descrito en el capítulo anterior para los cazadores-recolectores, habrían permitido a los forrajeadores del Paleolítico cubrir territorios más vastos; acceder a recursos esparcidos, como pozos de agua, canteras de sílex o arboledas frutales, y sobrevivir a sacudidas meteorológicas como huracanes o sequías. Las poblaciones con esas instituciones de parentesco estaban preparadas para sobrevivir y prosperar mejor que otras poblaciones más aisladas.[148]

Las cosas comenzaron a cambiar alrededor de hace veinte mil años, tras el cénit de la última glaciación. En parte a causa de cambios cíclicos en la órbita terráquea, el clima comenzó a calentarse poco a poco y hacerse más estacional y estable, según iba aumentando el volumen de CO₂ en la atmósfera. Pastos, fruta, legumbres y otros vegetales comenzaron a ser más productivos y abundantes, aunque la disponibilidad se reducía en ciertas temporadas. Esto abrió una puerta ecológica para la agricultura que no había existido en más de cien mil años.[149]

Para que las personas comiencen a invertir en ciertos cultivos una vez que se hallan en una región fértil, debe ser posible para ellas asegurar y retener la tierra. Cuando menos, las comunidades agrícolas habían de tener la capacidad de cosechar lo que sembraban pasados los meses e incluso los años. Este hecho daba una ventaja sustancial a los grupos con algunas normas sociales, incluidos los rituales y las creencias religiosas, que les permitiesen estar mejor preparados

para defender el territorio. Como ocurría en Australia antes del contacto con los europeos o en el Sepik, la capacidad de un grupo para mantener el territorio dependía sobre todo de su tamaño y de su solidaridad. De igual modo, un ganado abundante es presa fácil de los cazadores, por lo que las comunidades también deben defenderlo. Esto indica que el potencial para la agricultura y la domesticación —para la producción de comida, en definitiva— estableció las condiciones para que una competencia intergrupal feroz impulsara el aumento y la complejidad de las sociedades, dando lugar a una interacción coevolutiva entre agricultura y complejidad social; cuanto más descansaban las sociedades en las prácticas agrícolas y ganaderas, más necesitaban crecer, y viceversa. Las sociedades de mayor tamaño y más unificadas estaban mejor preparadas para defender su territorio.[150]

La gente no comenzó a practicar la agricultura y la ganadería porque fuese mejor para ella a nivel individual. Muy al contrario, es probable que fuesen actividades menos productivas que la caza y la recolección, al menos en una fase inicial, y que solo funcionase si se combinaba con el forrajeo. Las investigaciones arqueológicas revelan que, a medida que las poblaciones fueron descansando más y más en la agricultura, las dietas poco nutritivas que ofrecían los cereales y otros cultivos fueron dando lugar a generaciones de menor estatura, más enfermizas y con más posibilidades de una muerte temprana. Con todo, los efectos del sedentarismo y la productividad del trabajo no cualificado (de los jóvenes) eran tales que la tasa de reproducción era mayor que entre los nómadas dedicados a la caza y la recolección. Con un conjunto «apropiado» de instituciones, los campesinos podían llegar a extenderse por toda la tierra como una epidemia, expulsando o asimilando a cualquier grupo de cazadores-recolectores que hallasen en su camino. Así pues, la agricultura incipiente no se difundió porque los individuos prefiriesen racionalmente dedicarse a ella, sino porque las comunidades agropecuarias con una serie de instituciones particulares dejaron atrás a las poblaciones nómadas de cazadores-recolectores en la competencia intergrupal.[151]

El cambio de unas redes nómadas extensivas a unas comunidades sedentarias o semisedentarias capaces de controlar el territorio fue favoreciendo cada vez más unas redes densas e intensivas, integradas por instituciones cooperativas a nivel de comunidad. Como es natural, la evolución cultural readaptó las instituciones con base en el parentesco ya existentes, modificándolas para sacar partido, por nuevas vías, de los mismos instintos sociales de siempre y así fraguar unas comunidades más comprometidas y cooperativas, como hemos visto en el caso

de Ilahita. Un cambio común fue el paso de los sistemas de parentesco con base en la ascendencia bilateral, en los que la parentela se identifica tanto a través de la madre como del padre, a las instituciones favorecedoras de algún grado de ascendencia unilineal, en que la parentela sería, o bien matrilineal, o bien patrilineal. Me referiré a todas las instituciones de parentesco unilineal como clanes. Desde luego, hay una inmensa variación en la fortaleza de estos «sesgos de lado» genealógico. Algunas sociedades, en el extremo patrilineal, tienen incluso creencias que niegan de forma explícita cualquier tipo de relación de sangre entre un niño y su madre.[152]

La forja de un clan

Los clanes evolucionaron culturalmente para incentivar unas mayores cooperación y cohesión interna, con el fin de defender el territorio y organizar la producción económica. Muchas de las normas sociales que estructuran a los clanes pueden entenderse como una forma de mitigar los conflictos de intereses, propiciando a cambio unas agrupaciones más unidas y con unas líneas claras de autoridad. Al favorecer una línea de ascendencia, los clanes corrigen muchos de los conflictos internos que se encuentran en las instituciones con base en el parentesco bilateral, en especial cuando los grupos crecen. Para ver esas controversias, imaginemos que un padre debe reunir a una tropa defensiva de diez hombres para expulsar a unos intrusos de la tierra de la comunidad. Kerry, que así es como se llama, recluta en primer lugar a sus dos hijos adultos; se trata de un buen trío en términos evolutivos, ya que los tres están estrechamente emparentados y, además, se da una relación de igualdad, puesto que la relación genética entre padres e hijos es la misma que entre hermanos. Dicha paridad minimiza los conflictos de intereses entre los tres.

A continuación, ficha a los dos hijos de su hermano mayor y a los hijos de estos, que son lo suficientemente mayores como para acompañarlos. La relación de Kerry con sus sobrinos y sobrinos nietos es dos veces más cercana que la que une a sus propios hijos con estos individuos. La de los sobrinos entre sí y con sus propios descendientes, por otra parte, lo es cuatro veces más. Sea como fuere, aún faltan otros tres hombres, así que Kerry recluta a Chuck, el hermano de su esposa, y a sus dos hijos. Este nuevo trío, que está muy unido, no está

emparentado ni con Kerry ni con los otros sobrinos de este, si bien los dos cuñados comparten un interés genético por medio de los hijos del primero. Salta a la vista que se trata de un hervidero de potenciales conflictos con una variedad de fracturas posibles, inclusive una entre tríos. ¿Qué ocurriría si, en la pelea, Chuck se ve en la situación de decidir si salvar a uno de sus propios hijos o a los dos sobrinos de Kerry? ¿O si uno de estos mata a uno de los hijos de Chuck?

[153]

Para mitigar semejantes conflictos, los clanes ponen uno de los lados de la genealogía de una persona por encima del otro, cambiando la orientación del cálculo del parentesco, de uno centrado en cada individuo a uno que hace hincapié en un ancestro compartido. De este modo, todos los miembros de una generación tienen el mismo nivel de parentesco con dicho ascendiente, y todos tienen a los mismos familiares, una noción se amplifica en la terminología con la que en estas sociedades se categoriza y se llama a los parientes. En los clanes patrilineales, por ejemplo, a menudo se llama «padre» también al hermano del padre, o a veces también se lo distingue como «padre mayor», si tiene más años. A menudo, los «padres mayores» son los jefes. De manera similar, a los hijos del hermano del padre se les llama «hermanos», y a las hijas, «hermanas». En general, tales extensiones del parentesco primario se amplían externamente hasta donde se pueda seguir la pista; si los abuelos o los bisabuelos de dos personas eran hermanos o incluso «hermanos», entonces hablamos de individuos con clasificación fraterna, por lo que entran en juego los tabús sobre el incesto. El resultado es que es usual que los miembros de los clanes patrilineales llamen «padre» a todos los hombres de la generación de su padre, y «hermana» a cualquiera de las hijas de estos. Para mayor claridad, seguiré el ejemplo de mis amigos fiyianos y me referiré a los primos genealógicos a los que se llamaría «hermanos» y «hermanas» como «primos-hermanos» y «primas-hermanas».

[154]

Lo normal es que esta reorganización del modo en que la gente piensa sobre sus familiares y descendencia coevolucione con una variedad de normas sociales complementarias, las cuales regirían ámbitos relativos a la residencia, el matrimonio, la seguridad, la propiedad, la autoridad, la responsabilidad, los rituales y los seres sobrenaturales; unos paquetes normativos que fomentarían la cooperación y sostendrían la armonía interna de diversas e ingeniosas formas. A continuación tenemos algunas de las normas y creencias más comunes, que expondré desde la perspectiva de los clanes patrilineales.[155]

1. Residencia después del matrimonio. Las parejas de recién casados han de establecer su residencia en la casa del padre del novio o cerca de ella (residencia patrilocal). La prole de esta nueva pareja crecerá conviviendo y trabajando con la de los hermanos de su padre y otros familiares patrilineales. La residencia compartida y la interacción frecuente durante la infancia y la adolescencia fortalecen los lazos interpersonales, refuerzan la confianza y reducen la atracción sexual.

2. Herencia y propiedad. Las normas especifican la herencia compartida de la tierra y otros recursos de valor (como puedan ser las vacas) a través del padre. Al asignar a todos los miembros del clan una misma parte y una responsabilidad compartida, tales normas repercuten en nuestra psicología interdependiente, en nuestra predisposición psicológica a ayudar a aquellos con quienes se encuentra entrelazada la propia aptitud.[156]

3. Responsabilidad colectiva. Las normas también alientan la interdependencia por el modo en que protegen a los miembros del clan. Si alguien del propio clan sufre daños a manos de alguien de otro grupo, el resto de los miembros deben procurar compensaciones, a riesgo de una merma del honor personal. Esto implica a menudo una responsabilidad colectiva; si alguien hiere o mata a alguien de un clan, ya sea por accidente o a propósito, todo el clan del perpetrador es igualmente culpable y, por lo tanto, responsable de pagar con su sangre. Si no se hace un pago satisfactorio, se espera que los miembros del otro clan se venguen asesinando a alguno de los parientes del perpetrador, por lo usual un primo-hermano.[157]

4. Tabús sobre el incesto. Es frecuente que las normas prohíban a la gente casarse con alguien de su propio clan y fomenten el matrimonio entre primos que formen parte de distintos clanes. Como apuntaba antes, muchas de las mujeres del propio clan serían primas-hermanas o «hermanas», de manera que se ven afectadas por los tabús sobre el incesto. Así, la competencia sexual entre hombres del mismo clan por las mujeres que tienen más cerca queda suprimida y el afán por emparejarse se reorienta al exterior, hacia clanes cercanos. De este modo, también se forjan alianzas con estos, al tiempo que se eluden la mayor parte de los costes para la salud provocados por la endogamia.[158]

5. Arreglos matrimoniales. Las normas sobre los matrimonios concertados

facultan a los patriarcas para valerse estratégicamente del casamiento de sus hijas, con el objetivo de nutrir la red de alianzas y relaciones del clan. Dichas asociaciones se refuerzan mediante normas que especifican lo que ocurrirá si el esposo o la esposa fallecen. Por ejemplo, las normas matrimoniales sobre el levirato especifican que cuando muere el marido la esposa que lo ha sobrevivido ha de desposar a uno de sus hermanos o primos-hermanos. Con esta práctica se mantienen los vínculos maritales y, con estos, la alianza entre los clanes.[159]

6. Mando y control. A menudo, la autoridad dentro de un clan depende de la edad, el género y la situación genealógica. Esta clase de normas encauzan nuestra inclinación a deferir a los más ancianos y más sabios para establecer líneas claras de mando y control, lo que fomenta una acción colectiva expedita. Tales líneas de autoridad vienen a reforzarse en las prácticas cotidianas con normas que especifican, por ejemplo, que los hombres se sienten en orden de rango en las comidas y ceremonias.[160]

7. Dioses y rituales. A menudo, los ancestros evolucionaban hasta convertirse en agentes sobrenaturales, los dioses ancestrales. Por lo común, esta clase de seres exige la satisfacción de rituales y, a veces, castiga a los miembros del clan que no cumplan. Puesto que están enterrados en el lugar, los ancestros están literalmente impregnados en la tierra, lo que convierte en sagrados los terrenos de los clanes.[161]

Estos elementos de parentesco intensivo son solo una muestra de la variedad de formas en que la evolución cultural ha urdido el crecimiento de las sociedades, al haber dado lugar a unas densas redes de familiares interdependientes. Por supuesto, la evolución cultural también ha trazado formas novedosas de generar e incrementar instituciones con raigambre en los clanes matrilineales y los grupos de ascendencia bilateral, lo que se conoce como parentela. Esta funciona de un modo algo diferente a los clanes (grupos de ascendencia unilineal), pero el objetivo subyacente sigue siendo el mismo, a saber, forjar una red o grupo cooperativo y estrechamente unido. Las instituciones con base en el parentesco intensivo como estas habilitaron a los grupos para tomar y defender nuevos territorios, al tiempo que echaron los cimientos del trabajo cooperativo, la propiedad colectiva y el amparo mutuo frente a los daños físicos, las enfermedades y las dolencias propias de la edad.[162]

Como vimos en el caso del Sepik, el crecimiento mediante la intensificación de los lazos interpersonales en los clanes o en los grupos de parentela tiene un techo. Los individuos pueden cooperar, de forma efectiva, en el seno de grupos de parentesco con vínculos estrechos para llevar a cabo actividades de control del territorio y organización de la producción; pero, al tiempo, cuando esas unidades de parentesco se ven en la necesidad de unificarse en comunidades mayores, como un pueblo o una tribu (un grupo etnolingüístico), vuelven a aflorar el mismo tipo de dilemas sociales y conflictos cooperativos. Por lo común, aunque los clanes y parentelas están jerarquizados en algún grado y cuentan con alguna autoridad, no tienden a verse como inferiores a otros grupos de parentesco. Dada esa paridad entre clanes, ¿cómo hicieron las sociedades para crecer desde ese punto de partida?[163]

La unión de los clanes

Sobre los cimientos de la institucionalidad con base en el parentesco intensivo, la evolución cultural ha materializado una serie de instituciones integradoras de nivel superior que sirven para aunar a grupos familiares dispares y a veces en conflicto en comunidades coherentes y unidades políticas formidables. En este apartado voy a comentar dos de esas instituciones, los linajes segmentarios y los grupos etarios, que han emergido de manera independiente y en una variedad de formas en todo el mundo.

Los linajes segmentarios proveen de un mecanismo institucional para crecer directamente a partir de clanes individuales. Por lo habitual, los clanes admiten pocas relaciones entre sí, o ninguna; a menos que haya rituales u otras normas que orienten la atención de la gente, nadie recuerda más que unas pocas generaciones atrás. En un linaje segmentario, sin embargo, las obligaciones rituales y otras normas sociales generan un amplio consenso sobre cuáles son las presuntas relaciones genealógicas entre los distintos clanes. Algo muy importante es que las normas exigen a los clanes con una relación más estrecha, los cuales, por lo común, suelen controlar territorios adyacentes, que se alíen frente a otros segmentos con una vinculación más distante. Por ejemplo, si un hombre del clan 16 (en la figura 3.2) tiene una disputa por el ganado con alguien del clan 9, entonces todos aquellos dentro del segmento menor IV podrían acabar

enfrentados a los que se encuentren dentro del segmento menor III. Del mismo modo, si el clan 16 ataca al clan 1, se dará un conflicto entre los segmentos superiores A y B. Y, lo que es más importante, si cualquiera de los clanes se ve envuelto en un conflicto con un grupo externo, todo el linaje al completo (I, triángulo superior) se preparará para defender a sus «hermanos» y podría desencadenarse una guerra. En algunos casos, los linajes máximos abarcan toda una tribu o un grupo etnolingüístico, lo que a menudo implica a cientos o miles de personas. Las alianzas de este tipo se ponen en funcionamiento con independencia de quién ataque a quién o por qué razón lo haya hecho. Una desafortunada consecuencia es que un clan particularmente batallador o agresivo puede arrastrar a todo el linaje a un conflicto perdurable.[164]

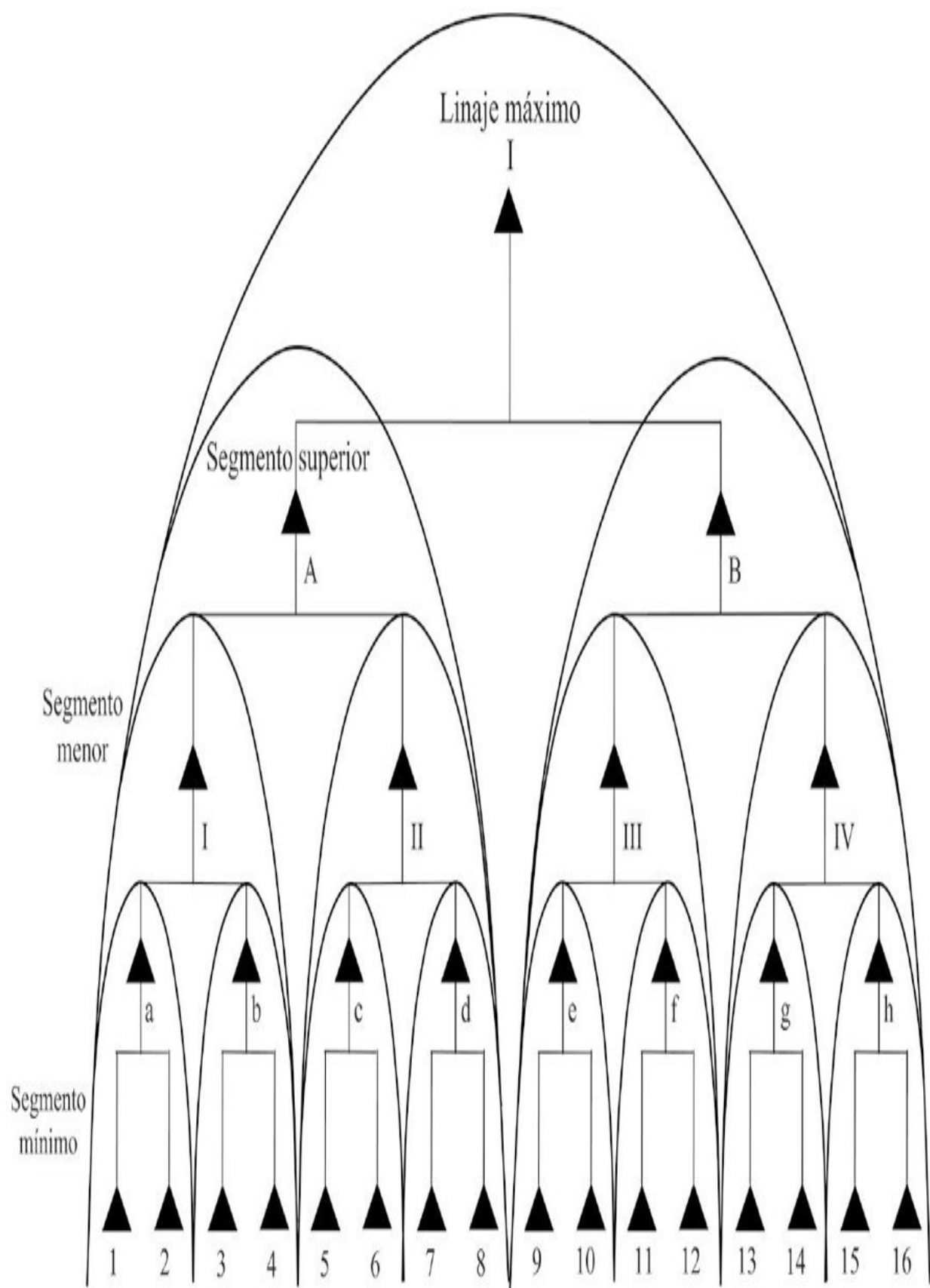


Figura 3.2. Un prototipo de la institución del linaje segmentario. Los triángulos con números arábigos representan linajes individuales. Las letras en minúscula y los números romanos corresponden a segmentos intermedios; las letras mayúsculas indican los segmentos mayores, y el triángulo superior corresponde al linaje máximo, que a menudo representa a toda una tribu o grupo etnolingüístico. (Adaptado de Moscona, Nunn y Robinson, 2017).

En lo psicológico, esta institución con base en la ascendencia se erige en torno al honor personal y colectivo. La seguridad, la asistencia y el estatus de los que goza un hombre —y su familia— están vinculados con su reputación. Los actos deshonorosos pueden acabar con el escudo reputacional que protege su propiedad y a su familia de ladrones o vengadores, y pueden mermar las perspectivas matrimoniales de sus hijos, así como afectar a la reputación de todo el clan, por no mencionar la de otros miembros de la familia más inmediata. Con este estado de cosas, los parientes se vigilan de cerca unos a otros (por la cuenta que les trae) y, cuando proceda, impondrán el castigo correspondiente para restaurar el honor de la familia o del clan. Apoyar a quienes pertenecen al mismo linaje, lo que incluye llevar a cabo actos de venganza cuando sea necesario, es algo fundamental para el honor de todo hombre y para la reputación de su clan.

Los linajes segmentarios se han propagado a lo largo de la historia compitiendo con otros grupos y expulsándolos de su territorio (o asimilándolos). Los antropólogos han ilustrado el proceso, por ejemplo, con datos históricos del siglo XIX sobre Sudán, examinando el modo en que los nueres se valieron del linaje segmentario institucionalizado para reunir a unas fuerzas de combate de más de diez mil guerreros, que expulsaron sistemáticamente, o a veces asimilaron, a los dinkas durante varias generaciones. A pesar de contar con una gran población, los dinkas nunca pudieron reunir más de unos pocos miles de guerreros en la batalla. La expansión nuer solo conoció freno cuando el ejército británico impuso una paz temporal. Los análisis en profundidad de carácter historiográfico revelan que estos procesos se fueron desarrollando a lo largo de los siglos, en la medida en que los linajes segmentarios se iban difundiendo por toda África.

[165]

Incluso a día de hoy, en un mundo dominado por los Estados territoriales, puede

notarse la influencia de los linajes segmentarios. En el África del siglo XXI, las poblaciones tribales con linajes segmentarios aún experimentan unas altas cuotas de violencia y de guerras civiles en comparación con las poblaciones sin esa clase de instituciones basadas en el parentesco. Si nos basamos en las encuestas, también nos encontramos con que tales grupos se fían menos de los forasteros que otras comunidades aledañas que no poseen esas instituciones.[166] Muchos casos de conflictos conocidos y cronificados de África se asocian a poblaciones organizadas por linajes segmentarios. En Sudán del Sur, por ejemplo, los dinkas y los nueres siguen viéndoselas en una guerra civil después de casi dos siglos de conflicto. Al otro lado del mundo, los ecos de una cultura del honor que fue parte integrante de los linajes segmentarios escoceses aún tienen influencia sobre la vida y la muerte; hay condados del sur de Estados Unidos en los que cuanto más alto es el porcentaje de residentes escoceses o escocés-irlandeses recogido en el primer censo de la historia del país, de 1790, más elevado es el índice de homicidios en la actualidad. Los descendientes culturales de aquellos emigrantes conservan la tendencia a responder con agresividad cuando el honor, la familia o la propiedad se ven amenazados. En una escala global, los investigadores han aducido que la mejor forma de explicar la naturaleza del «terrorismo islamista» es a partir de la psicología del honor que se cuece a fuego lento en los linajes segmentarios. Boko Haram, Al Shabab o Al Qaeda, por poner tres ejemplos, reclutan en gran medida a sus efectivos en poblaciones con linajes segmentarios, y es el carácter de sus instituciones basadas en el parentesco lo que puede haber perfilado los credos religiosos particulares adoptados por estos grupos.[167]

En contraste con los linajes segmentarios, las instituciones basadas en grupos etarios brindan un enfoque distintivo y focalizado en el ritual para integrar a los grupos con base en el parentesco. Como hemos visto en el caso de Ilahita, unos rituales de iniciación psicológicamente potentes reúnen a cohortes de varones de distintos grupos de parentesco o comunidades residenciales. Las normas especifican que, después de la iniciación o de una serie de iniciaciones, dicha cohorte —un grupo etario— queda dotada de un nuevo conjunto de privilegios, responsabilidades y obligaciones. A menudo, los grupos etarios trabajan, juegan y festejan juntos, como una unidad, y, por lo usual, se vigilan internamente unos a otros. Si no se cumplen las obligaciones colectivas de la cohorte, la siguiente promoción ritual puede verse amenazada. Por ejemplo, es posible que, después del primer rito de iniciación, los chicos o los adolescentes queden encargados de asistir a los guerreros de la franja etaria inmediatamente superior. Bajo el mando del grupo etario de más edad, es frecuente que los guerreros entrenen juntos y que se les encomiende la defensa tribal o la ejecución de saqueos tácticos. Por lo

común, los varones en la treintena, tras obtener el grado de guerrero, accederán al privilegio de tomar una esposa y formar una familia. Años después, padres y abuelos se inician en el nivel de más edad, en el que conseguirán autoridad política, como parte del consejo de ancianos que toma las decisiones en nombre de toda la organización.[168]

El interés de los grupos etarios radica en que conforman un grado de centralización de la autoridad política, al tiempo que (por lo usual) ayudan a mantener unas relaciones igualitarias entre las organizaciones con base en el parentesco subyacentes. En lo psicológico, los miembros con más edad, que ostentan el grado etario con poder de gobierno, están ligados por todas las experiencias compartidas en una gran cantidad de ritos de iniciación y responsabilidades comunales, así como por los dilatados relatos sobre su trabajo en equipo en actividades conjuntas, incluida la guerra. Todo esto les permite trascender las lealtades de clan y los compromisos con base en el parentesco para actuar como un grupo social mayor. Como en el caso de otras instituciones ampliamente difundidas, la competencia intergrupala ha contribuido a propagar los grupos etarios mediante varios mecanismos. Gracias a las ventajas militares que ofrecen, los grupos etarios se han diseminado allí donde las sociedades más cooperativas que conforman han desplazado a otras menos unificadas o las han asimilado. Tanto en África como en Nueva Guinea, los grupos etarios también se han expandido cuando un grupo étnico se integraba en el sistema de grupos etarios de una población vecina, o cuando copiaba, sin más, las instituciones de otros en su integridad, como fue el caso de Ilahita.[169]

Los linajes segmentarios y los grupos etarios permiten a las sociedades igualitarias crecer más allá de los clanes y las parentelas, pero su éxito en la competencia con otras formas de organización política también se ve limitado porque carecen de autoridades centralizadas, estables y jerárquicas; estas habilitan a las sociedades no solo para dar una respuesta decisiva a circunstancias cambiantes, como la invasión de unos vecinos, la mengua de los recursos o los desastres naturales, sino además para perseguir estratégicamente la conquista de otras sociedades. Cualquier sociedad que haya llegado a centralizar la autoridad puede tener una ventaja potencial en la competencia entre grupos. ¿Qué astutos artilugios se cocinaron por mor de la evolución cultural para mejorar de tal modo el mando y el control?[170]

Hacia los Estados premodernos

Los Estados premodernos, en contraste con los modernos, se construirían sobre unos fundamentos sociales y psicológicos subyacentes conformados por las instituciones con base en el parentesco intensivo. Según la mejor explicación con la que contamos, los primeros Estados surgieron a partir de lo que los antropólogos llaman sociedades de jefatura. En su versión más simple, un sistema de este tipo consiste en un solo pueblo habitado por un puñado de clanes, entre los cuales hay uno situado por encima de los demás. Por virtud de las normas y creencias compartidas, afirmadas de manera rutinaria mediante los rituales, el clan principal toma las decisiones en nombre de la comunidad. A menudo, el miembro de mayor edad del linaje más antiguo es el «jefe». Las normas sociales especifican el modo en que dicho mandato se transmitirá de una generación a la siguiente. El jefe, en consulta con los miembros de más edad del resto de los clanes, toma las decisiones en nombre de la comunidad. Los demás clanes pueden estar categorizados en relación con los otros y tener distintas responsabilidades y privilegios. Por ejemplo, en las comunidades fiyianas en las que llevo a cabo mis investigaciones, hay un clan que es responsable de organizar el ritual para nombrar al jefe, lo que le confiere a este su plena autoridad. Otro clan es responsable de administrar el castigo a los malhechores, en virtud de lo que hayan decidido el jefe y el consejo de ancianos. Es destacable el hecho de que el clan principal sigue uniéndose en matrimonio con miembros de los demás clanes y conserva un bloque integral de relaciones basadas en el parentesco con todo el resto del grupo. Debido a que es común que los jefes varones tengan varias esposas, sus relaciones de parentesco se extienden por toda la comunidad. Hasta aquí, sigue tratándose de parentesco puro y duro.[171]

Debe quedar claro que no hablamos de un poder político coercitivo, al menos en esencia; se trata de una autoridad legítima que descansa en normas sociales y creencias sagradas. En las Fiyi, como en tantos otros lugares, se cree que el clan principal descende del hermano mayor de los ancestros fundadores de la comunidad, percibidos como dioses ancestrales. En un sistema de parentesco así, los hermanos más jóvenes deben brindar respeto y deferencia a los hermanos mayores. Conectando con esa intuición, muchos creen que faltar al respeto a la autoridad del clan principal despertará la ira de los ancestros. Incluso cuando pueda estar decepcionada con el jefe en activo, la mayoría de la gente de los otros clanes sigue creyendo que el clan de aquel es especial y que debe ser la

fuerza de autoridad de la comunidad. Puede concebirse como un sistema de linaje segmentario con clanes de distintas categorías. Pero ¿cómo hace un clan para obtener dicha autoridad o privilegios por encima de otros? Aunque transiciones de este tipo han tenido lugar de forma independiente y en distintos continentes a lo largo de la historia de la humanidad, son relativamente raras. Lo que desde luego no ocurre es que las partes se sienten en actitud racional, pongan a funcionar en común los cerebros y debatan sobre cuál será el esquema institucional más efectivo. Para ver lo que sí ocurre, volvamos a Nueva Guinea, donde el antropólogo Simon Harrison se topó con una de estas transiciones en marcha.

El robo del nombre de los ancestros

En la confluencia de los ríos Sepik y Amoku se encuentra la comunidad de Avatip, compuesta por dieciséis clanes patrilineales, repartidos en tres poblaciones. Las vecindades avatips se parecen en muchas cosas a otras tantas de la región, incluidas las arapeshas. Se dedican a la caza, la recolección, la agricultura y la pesca. Los clanes construyen relaciones entre sí mediante arreglos matrimoniales, y los varones pasan por hasta tres ritos iniciáticos como parte de un sistema de grupos etarios.[172]

No obstante, en Avatip ha evolucionado un singular conjunto de creencias religiosas e instituciones rituales, primordialmente a base de copiar y recombinar elementos de exitosas comunidades vecinas. Según los relatos disponibles, cada clan estaba dotado de una serie de poderes rituales de los que se valía para «nutrir» al resto. Algunos «poseían» unos ritos especiales que vigorizaban las cosechas de ñame o aseguraban el rendimiento de la pesca. Otros llevaban a cabo rituales que traían un clima favorable, controlaban las tormentas o limitaban las inundaciones. Por otro lado, también estaban los encargados de organizar los ritos iniciáticos de los varones o de ejecutar las ceremonias anuales de la cosecha. Por supuesto, era potestad de cada clan el mantener sus rituales en secreto. Aunque todos ellos poseían como mínimo algunos poderes, estaban lejos de ser equivalentes, ya que algunos tenían el control sobre los rituales de mayor importancia, cruciales para los ritos de iniciación de los varones o para la pesca, mientras que otros solo se encargaban de rituales menores, relacionados

con actividades como la captura de cangrejos o de ranas.

La desigualdad ritual entre los clanes se fue desarrollando lentamente a lo largo del siglo XX. El mayor clan de los avatips llevaba haciéndose con los poderes rituales de los clanes más pequeños, de forma sistemática, desde hacía por lo menos sesenta años. Los cambios en la propiedad de los poderes rituales tenían lugar en el contexto de discusiones públicas en las que un clan desafiaba la propiedad legítima de un ritual y el vínculo con un poderoso ancestro que llevaba asociado. Los detalles de estas controversias son complejos, pero el agenciarse el control de los poderes rituales de otro clan descansaba, antes que nada, en obtener los nombres secretos de sus ancestros, lo cual podía lograrse, por ejemplo, gracias a los lazos matrimoniales, cuando, como ocurría en ocasiones, los hijos y los maridos de las mujeres de un clan llegaban a tener acceso a ellos a pesar de provenir de un clan distinto. Aunque también podía conseguirse mediante soborno, extorsión u otras intrigas. En las mentadas discusiones, los clanes de mayor envergadura y con más poder gozaban de varias ventajas. En primer lugar, era habitual que contasen con un buen puñado de diestros oradores con un hondo saber ritual, por lo que tenían al alcance más oportunidades para obtener los nombres secretos. Los clanes más pequeños lo tenían peor en ese sentido y a menudo no disponían de nadie con la posición ni los conocimientos necesarios para participar. Así, para superar el desafío de un clan mayor, debían contar a menudo con los hijos de las mujeres a las que habían casado con miembros de otros clanes. En segundo lugar, debido tanto a los poderes rituales con que contaban como a una mayor bonanza económica, los clanes de más envergadura captaban más ofertas matrimoniales. De este modo, y puesto que los hombres podían tener varias esposas, los clanes de mayor tamaño incorporaban a más mujeres y se reproducían más rápido que los más reducidos, y los ricos se hacían aún más ricos. El número de esposas adicionales daba lugar a vínculos de afinidad adicionales, que los hombres de espíritu emprendedor podían explotar para hacerse con el saber ritual secreto de otros clanes.

Las discusiones constituían un medio legítimo para que un clan acumulase importantes poderes rituales de forma gradual, al tiempo que se iba alterando poco a poco la cosmología subyacente de un modo que justificaba su propia superioridad. Transcurridas unas pocas generaciones, por cuanto las discusiones se desvanecían en el recuerdo, el repertorio ampliado de privilegios y poderes de un clan quedaba legitimado en los ciclos rituales regulares, siendo plenamente asimilado por la comunidad.

Los poderes rituales tenían repercusiones materiales sobre la realidad. En una ocasión, el clan propietario del ritual de la pesca estableció un tabú sobre las actividades pesqueras de los avatips, por el que se prohibía pescar a todos los demás clanes durante siete meses. En otra ocasión, un joven había avergonzado involuntariamente a un grupo de ancianos con potestad ritual, por lo que el clan que detentaba los rituales de iniciación decidió que el chico nunca superaría los últimos ritos, convirtiéndolo así de forma permanente y efectiva en un eterno adolescente, que ya no podría casarse ni desplegar ninguna influencia política. Ocurre que cuando un clan acumula una cantidad suficiente de estos rituales, comienza a parecerse demasiado a un clan líder, con poder efectivo, legitimidad política (a través de los ancestros) y autoridad sagrada.[173] Al institucionalizar la desigualdad mediante los rituales, los avatips se encontraban en pleno proceso de transformación en un sistema de jefatura.[174]

Un camino estrecho

Aunque podría dar la impresión de que el de los avatips es un ejemplo peculiar, tanto los indicios antropológicos como los historiográficos indican que la manipulación y acumulación de funciones y poderes rituales ha sido uno de los principales medios por los que algunos clanes llegaron a situarse por encima de otros. Hay que destacar que la instauración de un clan en la élite no resulta de necesidad en la aparición de una jefatura o gobierno de un solo individuo y con carácter hereditario. A veces, es el linaje más antiguo el que está a la cabeza del clan en la élite, con la constitución de un consejo de ancianos que toma las decisiones por consenso. También puede que se elija a un jefe entre los miembros de mayor edad del clan, sobre todo en periodos bélicos, pero, pasado un tiempo, los cabecillas del linaje tratarán de reafirmarse y hacerse con el poder en un ciclo continuo.[175] La constancia se mantiene en los clanes en la jefatura, no en los individuos que son jefes en un momento dado.

Al proporcionar un medio para tomar decisiones a nivel de comunidad y hacerlas cumplir, las jefaturas cuentan a menudo con una ventaja sustancial en la competencia con otras sociedades más igualitarias. La centralización política incrementa el grado de cooperación entre los clanes durante la guerra y facilita la dotación de bienes públicos como templos o murallas y fosas defensivas. Puede

que lo más destacable sea el hecho de que las jefaturas pueden cooperar militarmente para ampliar su territorio. Como en los casos de Ilahita y Avatip, es posible que los clanes unan fuerzas para la defensa común, pero los asaltos y saqueos activos los inician los clanes a título individual o coaliciones voluntarias, por lo que es lo común que se mantengan a una escala relativamente pequeña. Sin embargo, en los sistemas de jefatura hay un grado de mando y control suficiente para reunir a grandes ejércitos para una campaña militar. A raíz de esto, la tendencia es que se propaguen por medio de las conquistas y la asimilación, además de cuando inspiran a otros grupos a emular su forma de organización política. Como es normal, cuando afrontan amenazas militares de peso, las comunidades colindantes a veces se unen «voluntariamente» en poderosas jefaturas.[176]

Por cuanto las jefaturas crecen, a menudo, por conquista o por asimilación de otras comunidades, la competencia intergrupal tiende a dar lugar a sistemas de supremacía en los que decenas o incluso cientos de comunidades se unen bajo una jerarquía de jefes, con un jefe supremo que está por encima de los demás. Quizá los familiares de este último, incluidos los hermanos o los padres de sus esposas, se pongan a la cabeza de las poblaciones conquistadas. También es posible que se mantenga en el poder a uno de los clanes de la élite previamente existentes y se materialicen vínculos matrimoniales entre este y el clan del jefe supremo.[177]

Con independencia del tamaño y la jerarquía política, las jefaturas simples que vengo describiendo aún se fundamentarían en gran medida en la familia. Esclavos aparte (sí, no es nada infrecuente que haya esclavos), en ellas la mayoría de los individuos puede trazar una línea que va a través de toda una red social compuesta por lazos sanguíneos y maritales y que llega hasta el jefe, algo que se mantendría de este modo en tanto los clanes de la élite siguiesen forjando matrimonios con miembros de todos los otros clanes. La auténtica estratificación social no emergería hasta que los estratos superiores dejaran de desposarse con los estratos inferiores, lo que aislaría a los primeros y les serviría para proclamar que son distintos de los segundos en esencia, genuinamente divinos, superiores y meritorios. Esto habilitaría psicológicamente a la élite para constituir (es decir, para afirmar que constituyen) una categoría distinta de personas, con atributos y privilegios especiales.[178]

Bajo las condiciones apropiadas, dichas jefaturas estratificadas pueden evolucionar hasta convertirse en Estados premodernos —en particular, en reinos

—, a medida que se vayan imponiendo nuevas instituciones burocráticas entre las familias de la élite gobernante y el resto de los clanes o cualesquiera grupos de parentesco que conformen el resto de la población (figura 3.3). La línea que separa las jefaturas estratificadas de los Estados es considerablemente difusa, ya que se reduce a la cuestión de cuáles y cuántas de esas instituciones burocráticas que se imponen a toda la sociedad han de implantarse antes de considerar a ese todo como «un Estado». Estas instituciones, tendrían funciones variopintas, como recaudar impuestos, arbitrar en disputas entre clanes, gestionar el comercio a larga distancia, organizar los ritos públicos y formar ejércitos.[179]

De manera intuitiva, las élites preferían apoyarse en sus conexiones familiares para que se encargasen de dichas organizaciones, presumiblemente porque no se fiaban de nadie que quedase fuera de las redes de parentesco con las que contaban. No obstante, los jefes y las familias que detentaban la jefatura habían aprendido, y vuelto a aprender una y otra vez, por las malas, que era necesario promover a gente competente de fuera de la élite en las instituciones estatales. De este modo, no solo se facilitaba el funcionamiento efectivo del aparato de gobierno, por ejemplo a la hora de recaudar impuestos (algo que a los gobernantes les encanta), sino que, además, quienes ostentaban el poder se veían protegidos de otras familias de la élite cuyos miembros podían, de otro modo, consolidar su poder a través de la presencia en estas instituciones hasta acabar tomándoles el relevo. A diferencia de las élites, que conservaban ciertas atribuciones con respecto a las conexiones divinas y prerrogativas rituales, los plebeyos y los extranjeros constituían una amenaza mucho más nimia. En una sociedad estratificada, la marcada división entre las élites y todos los demás se traducían en que era poco probable que ni los más capaces de entre estos últimos llegasen a convertirse en usurpadores. Curiosamente, quizá la mayor de las amenazas para las élites fuesen los hijos «ilegítimos» que los gobernantes de todo lugar parecían empeñarse en tener, como son los casos de Guillermo el Conquistador o de Shaka Zulú.[180]

Estado premoderno

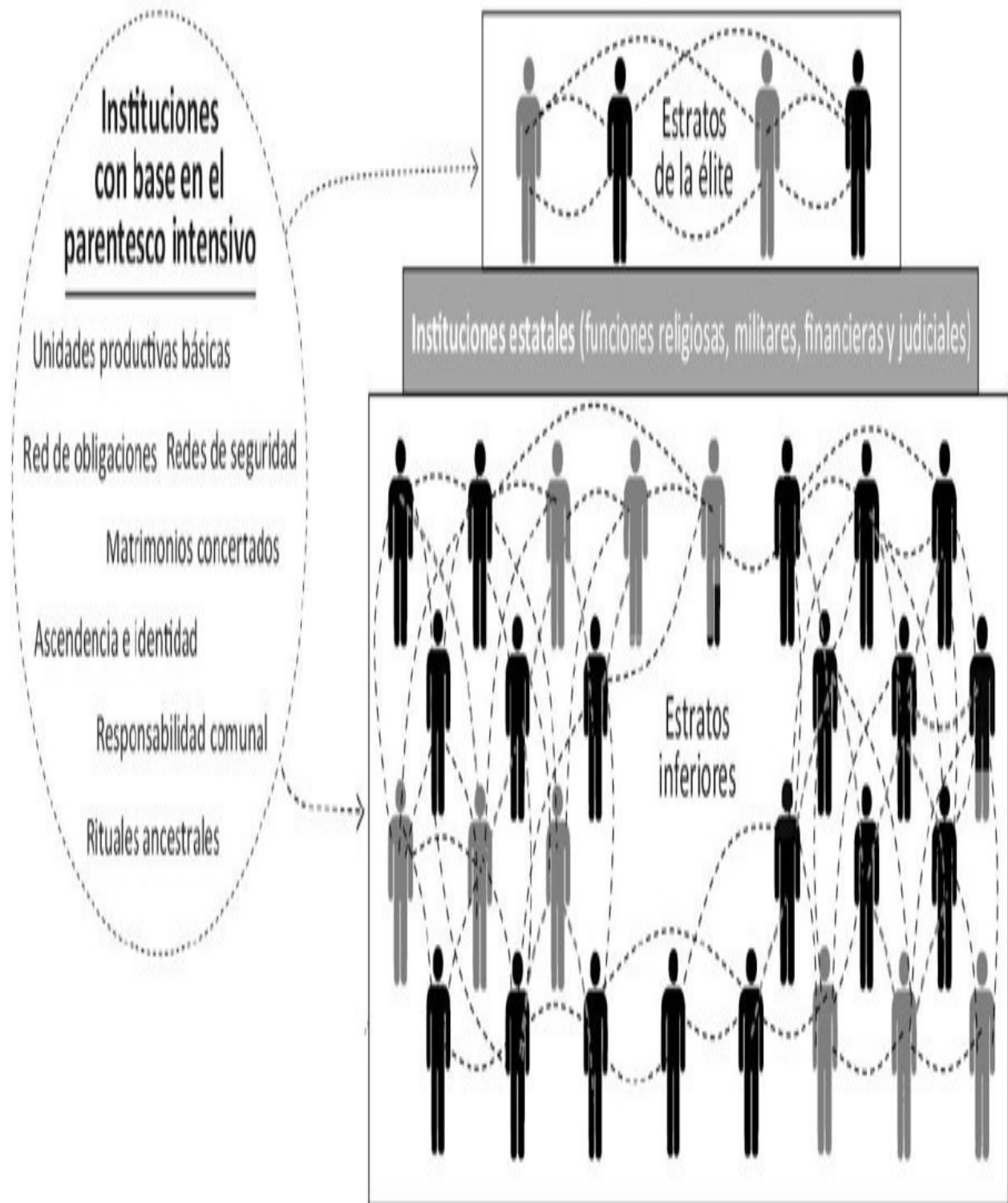


Figura 3.3. Tasas de alfabetización de varios países europeos entre 1550 y 1900. Las estimaciones se basan en los datos sobre la publicación de libros, contrastados con otras medidas de alfabetización más directas.

Al margen de la formación de estas instituciones a nivel de sociedad, que por lo común eran meritocráticas como mínimo en algún grado, los Estados premodernos siguieron teniendo raigambre en instituciones con base en el parentesco, tanto en los estratos inferiores como en los de la élite (figura 3.3). O, lo que es lo mismo, incluso aunque contasen con unas instituciones burocráticas efectivas e impersonales, como el ejército o las religiones estatales, estas quedaban intercaladas entre los estratos superior e inferior, ambos implicados en sus propias instituciones con base en el parentesco.[181]

Para hacerse una idea de cómo surgieron las primeras instituciones a nivel estatal, consideremos el modo en que los clanes en la jefatura pudieron sacar partido de (¿o explotar?) las instituciones basadas en los grupos etarios para componer una fuerza militar efectiva. El proceso comienza cuando, en la consolidación de una variedad de poderes rituales, un clan en la jefatura obtiene control sobre los ritos de iniciación masculinos que se encuentran en el núcleo de los sistemas de grupos etarios. Con esta palanca, los jefes pueden organizar, a partir del grado etario de los guerreros, un regimiento militar estrechamente unido y con deber de obediencia (bajo pena de no iniciarse en el grupo de edad siguiente). En el África del siglo XVIII, por ejemplo, algunos cabecillas comenzaron a recurrir a ese grupo etario para recaudar tributos y hacer incursiones en las comunidades vecinas. En el siglo XIX, tras haber conquistado a varias comunidades, el jefe zulú Shaka reorganizó las categorías de edad para que afectasen transversalmente a la multitud de jefaturas que habían pasado a estar unificadas bajo su gobierno; de este modo, estableció un ejército de jóvenes unidos por lazos rituales y procedentes de distintos clanes y tribus. Así se creó la primera institución a nivel estatal —el Ejército— del embrionario Estado zulú. La imponente milicia zulú sembró el terror entre las poblaciones cercanas y no tardaría en convertirse en un serio problema para el Imperio británico.[182]

A medida que las instituciones estatales se fueron multiplicando y ampliando, a menudo fueron asimismo socavando las instituciones con base en el parentesco

de los estratos inferiores, sobre todo a base de usurpar algunas de sus funciones. Por ejemplo, durante la transición de Hawái de una jefatura a un Estado en el siglo XVIII, la élite había acumulado una cantidad tal de poder ritual, militar y sobrenatural que llegó a hacerse con la propiedad de la tierra que pertenecía a los clanes plebeyos y la redistribuyó en función de sus propios intereses políticos. Desde entonces, los antiguos dueños debieron renovar los «derechos de uso», cada año, mediante el pago a las élites de un tributo en cerdos, perros, esteras, trabajo y muchas más cosas. Asimismo, también se prohibió a los clanes que preservasen unas genealogías muy dilatadas, lo que parece que estaba destinado a limitar su tamaño al dificultar que la gente se uniera en torno a ancestros comunes. Estas medidas no supusieron el fin de las instituciones tradicionales hawaianas con base en el parentesco, pero sí debilitaron en parte su fuerza en favor de la élite.[183]

Los Estados premodernos seguían necesitando de las instituciones de los clanes y tribus para gobernar de manera eficaz, e incluso en ocasiones reforzaban o ampliaban el poder de las instituciones con base en el parentesco. Por lo habitual, las autoridades estatales dejaban en manos de esos grupos las tareas de vigilancia y arbitrio en lo que respectaba a sus asuntos internos, incluido lo relacionado con el robo, el asalto e incluso el asesinato. Era más común que los Estados interviniesen en las disputas entre clanes o tribus dentro de su territorio, aunque a menudo esto solo ocurría si el acostumbrado pago con sangre u otros procedimientos de derecho consuetudinario se mostraban insuficientes a la hora de frenar un ciclo de violencia. Poniéndolo en términos legales, rara vez los tribunales estatales reconocían a los individuos, que carecían de derechos. Solo las organizaciones con base en el parentesco tenían validez legal. Incluso en los Estados premodernos más poderosos, la vida de la mayoría de la gente, incluida la élite, seguía estando permeada por las relaciones, las identidades, las obligaciones y los privilegios que se derivaban de tales instituciones.[184]

Como es natural, no hay un origen unívoco para las jefaturas y los Estados; la evolución de la sociedad es una accidentada montaña rusa que avanza en la oscuridad, con un montón de descensos inesperados, giros, bucles y, sobre todo, puntos muertos. Los clanes se resisten a la subordinación a una jefatura, y esta a la conquista y asimilación por parte de otras jefaturas y Estados. De cara a la competencia intergrupar, cualesquiera elementos y re combinaciones institucionales que sirvan para aumentar la productividad económica, la seguridad, la fertilidad o la eficacia militar de un grupo tenderán a propagarse mediante las varias maneras que se vienen describiendo hasta aquí. Lo que

significa que, una vez que una comunidad empieza a crecer de algún modo, quizá por sus propias y peculiares dinámicas internas (como en los casos de Avatip o de Ilahita), se inicia una reacción en cadena. Se destruirá, asimilará o expulsará a las comunidades vecinas, a menos que también crezcan de algún modo.[185]

Una vez que la competencia entre grupos haya mermado, lo que suele ocurrir cuando un Estado o un imperio logra imponerse a sus competidores, todo comenzará a desmoronarse muy lentamente. Cuando una sociedad no se enfrenta a la amenaza inminente que presentan las sociedades competidoras, se intensificará la competencia entre las familias que detentan el poder, lo que llevará de manera gradual al resquebrajamiento de las instituciones de nivel estatal. Las fisuras, lagunas y deficiencias se harán presentes incluso en las mejores instituciones, lo que dejará la puerta abierta a que se impongan los intereses de una reducida élite, cuando los linajes, los clanes y, a veces, las comunidades étnicas al completo conciban una vía para aprovechar las instituciones del Estado para sus propios fines. Por ejemplo, ¿qué ocurre si una costumbre venerable dicta que el primer hijo del monarca debe ocupar el trono, pero resulta que este ha nacido de una relación con una mujer distinta de su esposa o con una de sus esposas secundarias? ¿Hablamos de su primer hijo o de su primer hijo con su esposa principal? Cuando los conquistadores españoles irrumpieron en Perú, los incas se encontraban debilitados a causa de que acababan de salir de una guerra civil, originada por una ambigüedad en las normas de sucesión que había enfrentado a dos medio hermanos, ambos hijos del anterior inca. Cuando las instituciones fracasan y las organizaciones políticas centralizadas colapsan, aumenta la desigualdad y las sociedades de gran tamaño se descomponen en sus partes constitutivas más estables, que por lo usual son tribus, clanes o comunidades residenciales. Incluso en los casos en que las instituciones con base en el parentesco han sido suprimidas en favor de instituciones estatales, la raigambre fundamental de aquellas en la psicología que nos caracteriza, fruto de la adaptación evolutiva, hace que resulte fácil que, en el caso de un colapso estatal, se recompongan para asumir las funciones que el Estado les había arrebatado.[186]

Haciendo regates

Este recorrido por la evolución de las sociedades nos lleva directos a una pregunta muy relevante: ¿cómo pasamos de los Estados premodernos a las sociedades WEIRD de la actualidad? La cuestión es que no hay una vía directa, puesto que las sociedades WEIRD están organizadas sobre unos fundamentos institucionales completamente distintos. En lugar de unas relaciones intensivas de parentesco que recorran de arriba abajo todos los estratos sociales, nuestras normas y creencias se respaldan a menudo en las leyes, las cuales inhiben de forma activa la formación de instituciones con base en el parentesco. En la mayor parte de las sociedades WEIRD, una persona no puede casarse con su hijo adoptivo, tener varias esposas o arreglar el matrimonio de su hija adolescente con su socio empresarial. Asimismo, alguien podría decir a su hijo que debe trasladarse a la casa familiar cuando se case, pero es posible que él y su mujer tengan otros planes, y en tal caso habrá poco que se pueda hacer. La costumbre y la ley nos obligan a establecer relaciones por otros medios y a depender de mercados, Gobiernos y otras instituciones formales de carácter impersonal que sirven, por ejemplo, para brindar redes de protección en caso de accidente, desastres naturales o desempleo.

Entonces, ¿cómo se remodelaron las sociedades WEIRD desde cero? Las nociones de familia, parentesco y relación interpersonal impregnaban a todos los Estados premodernos, y la formulación y la construcción de las instituciones estatales venía a menudo perfilada en virtud de unos modelos mentales acondicionados por la experiencia con las instituciones basadas en el parentesco. Por ejemplo, los súbditos de los emperadores chinos veían a menudo a estos como a unos padres imponentes, afectuosos y autoritarios, y, en su papel de hijos, les debían sumisión, respeto y devoción. De modo que ¿cómo se hace para que la población de las sociedades premodernas, tanto de los estratos superiores como de los inferiores, deje de lado sus clanes, parentelas, linajes, grupos etarios y tribus para trasladarse a una ciudad y unirse a asociaciones voluntarias como empresas, iglesias, cofradías, gremios, partidos políticos o universidades? ¿Cómo se hace para que la gente renuncie a las obligaciones, responsabilidades y estrategias de protección de sus redes extensas de parentesco y abandone su hogar ancestral para unirse a un grupo de extraños? En la actualidad, visto desde el mundo WEIRD, donde existen hospitales, comisarías, empresas, centros de educación y seguros de desempleo que funcionan (relativamente) bien, puede pensarse que se trata de algo fácil, pero se plantea el problema de si viene antes el huevo o la gallina. En un mundo sin apenas un resquicio de las mentadas

instituciones seculares modernas, a la gente le habría parecido demencial renunciar a las instituciones con base en el parentesco de las que participase. Por lo tanto, si no querían o no podían desprenderse de ellas, ¿cómo es posible que la evolución cultural llevara a la construcción de los Estados modernos y de las instituciones formales integradas en ellos? ¿Cómo llegamos hasta aquí desde allí?

■

[\[120\] Ferrero, 1967.](#)

[\[121\] La idea básica es similar a la desarrollada en Fukuyama, 2011.](#)

[\[122\] Forge, 1972.](#)

[\[123\] Tuzin, 1976, 2001. Incluso para los ataques por sorpresa, en los que el número no sería tan importante, los asaltantes sabían que, en un momento u otro, acabarían afrontando la venganza de un contingente más numeroso y, por lo tanto, más letal.](#)

[\[124\] Ilahita propiamente dicha tenía unos 1.500 habitantes. La cifra de 2.500 viene de incluir las aldeas que se hacinaban a la sombra protectora de Ilahita \(Tuzin, 1976, 2001\).](#)

[\[125\] El arreglo matrimonial ideal era el del intercambio de hermanas; es decir, que los hombres de distintos clanes o subclanes acordaban cambiar a su hermana por una esposa.](#)

[\[126\] Hace tiempo que Durkheim \(1933\) ya hizo la distinción entre solidaridad «orgánica» y «mecánica».](#)

[\[127\] Buhrmester et al., 2015; Whitehouse, 1995; Whitehouse, 1996; Whitehouse y Lanman, 2014. Whitehouse \(1996\) acuñó el término «ritos de terror».](#)

[\[128\] Tuzin, 1976, 2001.](#)

[\[129\] Los dioses tambaran también imponían castigos por la ruptura de una tregua vigente con alguna de las comunidades vecinas. El castigo a los](#)

infractores estaría orientado a resolver una exasperante asimetría entre las actividades defensivas y las ofensivas en Ilahita. Mientras que la defensa de la comunidad era una responsabilidad en manos de todo el mundo, cualquier clan podía organizar una incursión de ataque por iniciativa independiente y por las razones que fuesen (normalmente, la venganza). Tuzin propone que los clanes de Ilahita eran renuentes a actuar unilateralmente por la amenaza que suponía el castigo sobrenatural.

[130] Tuzin, 2001, p. 83.

[131] Grossmann et al., 2008; Tuzin, 1976, 2001.

[132] Para un resumen de este enfoque véase Henrich, 2004, 2016; Richerson et al., 2016.

[133] Bowles, 2006; Choi y Bowles, 2007; Keeley, 1997; Mathew y Boyd, 2011; Richerson et al., 2016; Soltis, Boyd y Richerson, 1995; Turchin, 2015; Wrangham y Glowacki, 2012.

[134] La migración diferencial se ha observado tanto en las tasas de los grupos intermedios en las lindes entre las poblaciones tribales de pequeña escala (Knauff, 1985; Tuzin, 1976, 2001) como en los patrones de migración entre naciones en el mundo moderno (Connor, Cohn y González-Barrera, 2013). Véase Boyd y Richerson (2009) para un modelo teórico.

[135] Boyd, 2001; Boyd y Richerson, 2002, p. 79; Harrison, 1987; Roscoe, 1989; Tuzin, 1976, p. 79; Wiessner y Tumu, 1998.

[136] Smaldino, Schank y McElreath, 2013. Una confusión bastante común es la de mantener que, debido a la posibilidad de que los grupos solo se encuentren rara vez cara a cara sobre el terreno, la competencia intergrupala no es relevante. No obstante, los grupos pueden competir entre sí por la supervivencia sin necesidad de encontrarse en efecto.

[137] Richerson y Boyd (2005). Para un análisis del trabajo llevado a cabo sobre religión y fertilidad, véanse Blume, 2009; Norenzayan, 2013.

[138] Lo que venga a continuación siempre va a depender de lo que viniese antes, y las modificaciones son, por lo usual, pequeñas y graduales. En el balance de Tuzin sobre el Sepik, por ejemplo, se señala que es probable que el

sistema de grupos rituales dispuestos por pares que se encuentra en el tambaran surgiese de un sistema de grupos matrimoniales previo, del que lentamente se habrían ido extrayendo los elementos relativos al matrimonio y sustituyendo por esos aspectos rituales. De forma similar, a partir de las investigaciones en Australia, donde ese tipo de sistemas son comunes, se concluye que es probable que el sistema de ocho niveles surgiese cuando las comunidades con sendos y distintos sistemas de cuatro niveles se encontraban y comenzaban a negociar el modo de celebrar matrimonios entre sus respectivos miembros. Asimismo, es probable que el sistema de cuatro niveles apareciese al encontrarse dos grupos, cada uno con su propio sistema de dos niveles. En lo que respecta a la adopción, uno de cada cinco niños de Ilahita era adoptado (como es el caso en gran parte del Pacífico). Esto contribuía a mantener una saludable y constante competencia entre grupos rituales, al tiempo que disminuía la influencia de la ascendencia y la coresidencia (Tuzin, 1976, 2001). Sobre las sociedades matrilineales, véase Ember, Ember y Pasternack, 1974; Jones, 2011.

[139] Acemoglu y Robinson, 2012; Diamond, 1997, 2005. Nada es unilineal, etapista ni progresivo en este enfoque evolutivo-cultural.

[140] Baksh, 1984; Davis, 2002 (1); Johnson, 2003, 1978. Véase también Rosengren y Shepard citado en Johnson, 2003.

[141] Johnson, 2003.

[142] Johnson, 2003; Snell, 1964.

[143] Camino, 1977.

[144] Baksh, 1984; Johnson, 2003, 1978. Nótese que, aunque algunas de las formas que los matsiguengas tienen de explicar el comportamiento coinciden con los patrones que se encuentran en las poblaciones WEIRD, aquellos no procuran ni exigen explicaciones en el mismo grado que se encuentra en estas.

[145] Ferrero, 1967; Johnson, 2003, pp. 34, 135. De forma similar, los etnógrafos han observado cómo en los «festivales de la cerveza» de los matsiguengas se despliegan una serie de agresivas bromas para avergonzar en público a los violadores recalcitrantes de las normas. Las víctimas de tales ataques no se sonrojan, deprimen ni desaparecen, ni tan siquiera responden enfadados; en su lugar, las reciben con estoicismo, sin más. Johnson mantiene que la culpa desempeña un papel importante entre los matsiguengas, tal y como

lo hace entre las personas WEIRD. Añade que, en comparación, sin embargo, entre los matsiguengas se minimiza, de manera que a quienes la experimentan no les carcome de la misma forma la ansiedad (Johnson, 2003, p. 132).

[146] Johnson, 2003, p. 168, observa: «Los matsiguengas carecen de cualquier sentimiento de pertenecer a un grupo mayor que la aldea».

[147] Gardner, 2013; Henrich y Henrich, 2007; Johnson, 2003; Johnson y Earle, 2000.

[148] Richerson, Boyd y Bettinger, 2001.

[149] Bowles, 2011; Bowles y Choi, 2013; Matranga, 2017.

[150] Tal y como se ha apuntado en el capítulo 2, hay buenas razones para sospechar que la competencia intergrupala comportó un aumento de la complejidad social y la competitividad en el Paleolítico. Ahora bien, la aparición de la agricultura tuvo una gran influencia en la evolución cultural, gracias a su potencial para mantener a poblaciones más numerosas y densas. No obstante, antes de la producción de alimentos, siempre había habido una serie de localizaciones geográficas especiales cuyos habitantes tenían acceso a grandes rebaños o a una gran riqueza de alimentos marinos. En esas áreas pueden haberse dado incrementos del tamaño y la complejidad de las poblaciones. La producción alimentaria tuvo un papel especial porque el conocimiento técnico y ecológico era portátil, al menos entre algunas líneas latitudinales y contornos ecológicos, lo que ofrecía el potencial para transformar vastas franjas del territorio que, de otro modo, habrían acogido a pequeñas poblaciones diseminadas de cazadores-recolectores. En su lugar, pudo formarse una red de aldeas, pueblos y, llegado cierto punto, ciudades (Ashraf y Michalopoulos, 2015; Diamond, 1997).

[151] Bowles, 2011; Diamond, 1997; Matranga, 2017. La expansión de agricultores y ganaderos en unos territorios antes ocupados por cazadores-recolectores está bien documentada en Asia, África y América. Los modelos que pretenden explicar las actividades agropecuarias como una respuesta racional a los cambios en el clima pasan por alto los problemas de acción colectiva asociados al almacenamiento y la actividad agrícola, así como a la amenaza de la predación intergrupala (Matranga, 2017). ¿Por qué hacer acopio de alimentos o plantarlos cuando no hay más que hacer una incursión y robarlos?

[152] Godelier, 1986; Hill et al., 2011. Puede que los antiguos griegos tuvieran puntos de vista similares sobre las contribuciones hereditarias de una mujer a su descendencia (Zimmer, 2018).

[153] Aunque tales alianzas y conflictos puedan sonar a algo fantasioso, no lo son. Se trate de las tribus de la Amazonia, las sagas vikingas o las casas reales de Europa, China o el mundo islámico, los individuos con una relación más cercana entre sí tienden a formar coaliciones contra aquellos otros que les son más ajenos. A lo largo de toda la historia, los hermanos se han unido para acabar con los hermanastros, y las madrastras han abusado de sus hijastros en favor de sus propios hijos (Alvard, 2009; Daly y Wilson, 1998; Dunbar, Clark y Hurst, 1995; Fukuyama, 2011; Miller, 2009; Palmstierna et al., 2017).

[154] Murdock, 1949. No hace falta que la gente conozca la genealogía, sino que basta con conocer los términos de parentesco que sus padres o sus abuelos usan entre sí.

[155] Alvard, 2003; Alvard, 2011; Chapais, 2008; Ember et al., 1974; Murdock, 1949; Walker y Bailey, 2014; Walker et al., 2013.

[156] Por lo usual, la pertenencia al clan se hereda del padre, pero no son inusuales otros medios en los mismos clanes patrilineales, como ciertos rituales o la adopción (Murdock, 1949).

[157] Gluckman, 1972a, 1972b. Basándose en su experiencia en Ilahita, Tuzin mantiene que la mayor influencia del sistema judicial euroaustraliano, que se impuso en Papúa-Nueva Guinea en 1975, implicaría el cambio de una noción de responsabilidad con fundamento en el clan a una con fundamento en el individuo (Tuzin, 2001, pp. 49-50).

[158] Fox, 1967; Walker, 2014; Walker y Bailey, 2014; Walker y Hill, 2014.

[159] Abrahams, 1973; Chapais, 2009; Fox, 1967. Si la mujer muere, las normas sobre el matrimonio sororal especifican que el marido que la ha sobrevivido debe desposar a una de las hermanas o primas-hermanas solteras de su esposa muerta.

[160] Toren, 1990.

[161] Baker, 1979; Lindstrom, 1990; Toren, 1990; Weiner, 2013.

[162] [Jones, 2011; Murphy, 1957; Walker, 2014.](#)

[163] [Las instituciones con base en el parentesco intensivo afectan al modo en que las comunidades se disuelven. Cuando las comunidades de cazadores-recolectores con sistemas de parentesco intensivo se desintegran, los individuos o las familias nucleares deciden de forma independiente a qué grupo se unirán. Por el contrario, cuando las que se dividen son comunidades basadas en clanes, suelen hacerlo siguiendo las líneas de los linajes, como en el Sepik. Esto refuerza los lazos de parentesco en el seno de cada grupo, haciendo que las nuevas pequeñas comunidades estén más unidas aún por la sangre.](#)

[164] [Fortes, 1953; Kelly, 1985; Murdock, 1949; Sahlins, 1961; Strassmann y Kurapati, 2016. Como complemento a la prescripción de estas alianzas, las normas también especifican una gradación de los medios para la violencia que se pueden utilizar frente a grupos más distantes, con lo cual se gradúa la disposición de un clan para obtener la paz. En algunos lugares, por ejemplo, en conflictos con clanes con los que hay una estrecha relación, los hombres solo pueden utilizar los puños. Sin embargo, a medida que la distancia genealógica aumenta, los medios que se consideran apropiados se agravan, pasando a las porras y luego a las flechas. Por último, cuando se trata de enfrentarse a otras tribus, el arma elegida suelen ser los proyectiles envenenados.](#)

[165] [Kelly, 1985; Sahlins, 1961; Vansina, 1990.](#)

[166] [Moscona et al., 2017. El problema con este análisis de la confianza es que no queda claro hasta qué punto ese efecto se debe a considerar los clanes de cualquier tipo como lo opuesto a contar con un conjunto de instituciones correspondientes al linaje segmentario.](#)

[167] [Ahmed, 2013; Grosjean, 2011; Nisbett y Cohen, 1996. La influencia de los linajes segmentarios en las tasas de asesinatos en Estados Unidos se mantiene incluso después de controlar estadísticamente todos los factores a los que por lo usual se recurre para explicarlas.](#)

[168] [Bernardi, 1952, 1985; Berntsen, 1976; Eisenstadt, 2016; Lienard, 2016; Ritter, 1980. Mientras viajaban, los miembros de la élite siempre podían esperar hospitalidad en el hogar de sus pares de la misma edad.](#)

[169] [Bernardi, 1985; Berntsen, 1976; de Wolf, 1980; Fosbrooke, 1956.](#)

[170] Muchas sociedades igualitarias cuentan con lo que los antropólogos llaman «grandes hombres», quienes actúan como dirigentes (Henrich, Chudek y Boyd, 2015; Sahlins, 1863). A remolque de nuestra psicología del prestigio (Cheng, Tracy y Henrich, 2010; Cheng et al., 2013), estos exitosos individuos reúnen a seguidores o coaliciones de carácter amplio que acaban por otorgarles una influencia sustancial en las decisiones de la comunidad. A menudo, gracias al uso de su influencia política, son capaces de organizar hazañas cooperativas, como la construcción de una casa de los espíritus, reunir camarillas para ir a la guerra u ofrecer un banquete descomunal. El problema con estos grandes hombres es que no pueden traspasar la influencia ni el grado de autoridad que han acumulado a la generación que sigue. Cuando un gran hombre muere, suele seguir una disputa enloquecida por el poder político, y puede transcurrir una gran cantidad de años sin que vuelva a aparecer un dirigente en la práctica (Godelier, 1986; Heizer, 1978; Johnson, 2003; Lee, 1979; Paine, 1971; Sturtevant, 1978).

[171] Earle, 1997; Flannery y Marcus, 2012; Johnson y Earle, 2000; Kirch, 1984; Toren, 1990.

[172] Flannery y Marcus, 2012; Harrison, 1987, 1990; Roscoe, 1989.

[173] El clan de mayor tamaño de Avatip también controlaba uno de los cuatro oficios rituales hereditarios conocidos como simbuks, que se pasaban a los hijos o a los hermanos más pequeños. Quienes detentaban el oficio estaban a cargo de llevar a cabo ciertos rituales relativos a todo tipo de cosas, desde la caza de cabezas al crecimiento de la ñame. Aunque las funciones de tales oficios estaban limitadas a la esfera ritual, se creía que los simbuks estaban imbuidos de una poderosa hechicería que podía utilizarse para matar a alguien y que ellos mismos eran inmunes a otras formas locales de la magia avatip. También era lo habitual que no se casasen más que con miembros de las familias de otros simbuks. No es difícil imaginar que pudiesen llegar a convertirse en jefes y, con el tiempo, en una clase de élite.

[174] Hay quien prefiere llamarlas «sociedades clasificadas» (Flannery y Marcus, 2012).

[175] Puede haber jefaturas sin un jefe, pero no sin segmentos de la sociedad clasificados con base en el parentesco.

[176] Diamond, 1997; Earle, 1997; Flannery y Marcus, 2012; Johnson y Earle, 2000; Marcus y Flannery, 2004. Debido a la competencia dentro de la élite que tiene lugar entre los linajes en el seno del clan que detenta la jefatura, la mayoría de estos sistemas posee una inestabilidad inherente que se mitiga con la amenaza de la guerra (Chacon et al., 2015). Con el tiempo, el jefe solo tiene hijas o niños gemelos o un hijo mayor bastante incompetente que contrasta con otro más pequeño y también más querido y respetado.

[177] Carneiro, 1967; Fukuyama, 2011; Goldman, 1970; Kirch, 1984, 2010. A través de este proceso, la división del trabajo se desarrolla a menudo de tal manera que los distintos clanes y aldeas se especializan en distintas actividades. Los clanes de rango más elevado darían sacerdotes, mientras que otros proporcionarían guerreros. Quizá aquellos que habitasen cerca de ríos u océanos pudiesen encargarse de proveer canoas o pescado a las élites como tributo. Estas ocupaciones hereditarias, que pueden dar lugar a castas, se saldan con algunos de los mismos beneficios de la especialización económica y crean una sensación de mutua interdependencia entre las jefaturas (Goldman, 1970; Henrich y Boyd, 2008). Véase el capítulo 12.

[178] La estratificación puede surgir de una variedad de maneras, pero una muy sencilla es que una comunidad que solo admite enlaces entre sus propios miembros, como los avatips, conquiste y subordine a otros grupos étnicos del entorno, con quienes no estaría admitido el matrimonio. Así, la totalidad de la comunidad avatip quedaría constituida como el estrato superior, que demandaría un tributo de los vencidos.

[179] Marcus, 2008; Redmond y Spencer, 2012; Spencer, 2010; Turchin, 2015; Turchin et al., 2017.

[180] Earle, 1997; Flannery, 2009; Flannery y Marcus, 2012; Marcus, 2008; Redmond y Spencer, 2012; Spencer y Redmond, 2001.

[181] Bondarenko, 2014; Bondarenko y Korotayev, 2003; Fried, 1970. Lo que quiero decir con «meritocráticas como mínimo en algún grado» es lo siguiente: con la dinastía Zhou Occidental (China), más de la mitad de los nombramientos burocráticos no estaban fundamentados en el parentesco. En el Imperio inca, por contra, el personal de las instituciones estatales solo fue más allá de la exclusividad de los doce clanes de la élite una vez que aquel se hubo expandido (Chacon et al., 2015).

[\[182\] Eisenstadt, 2016; Flannery, 2009; Gluckman, 1940.](#)

[\[183\] Bondarenko, 2014; Bondarenko y Korotayev, 2003; Kirch, 1984, 2010. Estadísticamente, a medida que las sociedades crecen y llegan a convertirse en jefaturas, las instituciones con base en el parentesco se intensifican. No obstante, la transición al Estado acarrea, por lo usual, un declive de tal intensidad. Hay que destacar que sigo a Kirch \(2010\) al considerar la existencia de «Estados» en Hawái en el siglo XVIII. Otros \(como Johnson y Earle, 2000\) mantienen que, hasta el siglo XIX, los núcleos políticos hawaianos consistieron en jefaturas particularmente complejas. No obstante, como he explicado, las fronteras entre lo que es una jefatura y lo que es un Estado son difusas, porque dependen de trazar unas líneas arbitrarias con fundamento en la acumulación de instituciones que abarquen a toda la sociedad y que se opongan a las formas de organización con base en el parentesco y las relaciones.](#)

[\[184\] Berman, 1983.](#)

[\[185\] Carneiro, 1970, 1988; Johnson y Earle, 2000; Richerson et al., 2016.](#)

[\[186\] Diamond, 1997; Diamond, 2005; Flannery y Marcus, 2012; Morris, 2014; Turchin, 2005, 2010, 2015; Turchin et al., 2013.](#)

Los dioses están observando, ¡comportémonos!

«Quienes estudian bien la historia romana observan cuán útil era la religión para mandar los ejércitos, para reunir al pueblo, para mantener y alentar a los buenos y avergonzar a los malos [...]. Y en verdad han tenido que recurrir a un dios cuantos dieron leyes extraordinarias a un pueblo, porque de otra manera no hubieran sido aceptadas».

—NICOLÁS MAQUIAVELO, Discursos sobre la primera
década de Tito Livio (1531), capítulo 11[187]

En Vancouver, en Canadá, se pidió a los participantes de un experimento que, antes de acceder al laboratorio, completasen una frase a partir de una serie de palabras desordenadas, para luego tomar una decisión económica sobre cómo repartirse diez dólares con un desconocido. Para lo primero, se les asignaba de forma aleatoria, o bien un conjunto de diez frases que tenían entremezcladas, en secreto, cinco palabras relacionadas con Dios, o bien un grupo de control en el que ninguno de los vocablos tenía el toque divino.[188]

Intenta construir una oración con las palabras siguientes:

divino - desierto - el - era = _____

(respuesta: «El desierto era divino»)

Tras haber completado esta tarea, se les atribuía una pareja anónima con la que tendrían una sola interacción. Su cometido, en este caso, era decidir cómo dividirse diez dólares con esa otra persona. Se trata del juego del dictador, en el que la mayoría de las personas WEIRD suele estar de acuerdo en que los participantes deberían dar la mitad del dinero al receptor. Huelga decir que un egoísta puro y duro se quedará con los diez dólares para él solo.

Este diseño experimental en dos etapas, presentado por primera vez por los psicólogos Ara Norenzayan y Azim Shariff, lidia con un interrogante sencillo, a saber, el de si un recuerdo inconsciente de Dios puede influir en la voluntad de las personas para cumplir con las normas y la equidad impersonal.

Y la respuesta es que sí. En las pruebas de control —sin el mencionado recuerdo de Dios—, los participantes concedían al desconocido, como promedio, 2,60 del total de esos 10 dólares. La cantidad que más se entregó fue la de 0 dólares, es decir, nada para el extraño. Por el contrario, cuando estaba presente ese recuerdo inconsciente de Dios, los participantes se volvían más generosos de repente, llegando a aumentar el promedio de la asignación hasta 4,60 dólares. En este caso, la cantidad específica que se dio con más frecuencia fue la mitad del dinero, 5 dólares. El porcentaje de los participantes que no dieron nada se desplomó del 40 por ciento en el grupo de control a solo un 12 por ciento entre quienes recibieron el recordatorio divino.[189]

Ahora bien, la aplicación de estos recordatorios inconscientes, que los psicólogos denominan «imprimaciones», es una materia notablemente delicada, porque deben tener la fuerza suficiente para que los participantes puedan detectarlas psicológicamente, pero no tanto como para que puedan pasar a advertirlas conscientemente. Por fortuna, los experimentos de Ara y Azim causaron una gran agitación en su momento, y ahora tenemos muchos esquemas experimentales similares, con enfoques diferentes, para medir el cumplimiento prosocial de las normas. Tras haber reunido todos los estudios sobre «imprimaciones de Dios» que pudieron encontrar —un total de veintiséis, de muchos laboratorios y poblaciones diferentes—, Azim, Ara y sus colaboradores

advirtieron que el recuerdo de Dios no solo instaba a hacer unas ofertas más equitativas en el juego del dictador, sino que también se reducía la tendencia a hacer trampa en pruebas de evaluación y aumentaba la cooperación con desconocidos en los proyectos en grupo. Obviamente, no es que cada uno de los estudios recabase los mismos efectos, pero, en todos ellos, la incidencia de las imprimaciones de Dios se expresaba de manera alta y clara.[190]

¿Qué es lo que está ocurriendo exactamente en esos casos? Quizá la gente WEIRD relaciona religión con cristianismo y cristianismo con caridad, de manera que las imprimaciones de Dios inducen una asociación inconsciente con la caridad que hace que se acabe ofreciendo más dinero. Otra explicación es que quizá a las personas religiosas les preocupe intuitivamente que Dios pueda ver cómo violan alguna norma sobre la cooperación y la equidad, lo que quedaría registrado en una especie de libro de cuentas para acceder al cielo; es decir, quizá los creyentes tienen una inclinación implícita a cumplir con normas moralizadas, la cual vendría motivada por un miedo internalizado al juicio divino.

¿Cuál es la explicación correcta, si es que alguna lo es? Nuestro primer elemento de prueba proviene del análisis de la tendencia religiosa de los participantes en los estudios sobre la imprimación. Cuando el equipo de Ara y Azim se fijó en aquellos que no eran religiosos, vieron que la repercusión de imprimir a Dios en el comportamiento social era cero. Es decir, las imprimaciones de Dios no funcionarían con los ateos. En cambio, cuando se dejaba de lado a los no creyentes en los análisis, los efectos en cuestión adquirirían intensidad. Cuando se analizan los veintiséis estudios juntos, aparece el mismo patrón. Al parecer, los no creyentes habrían diluido la magnitud de la influencia de Dios. Pero, entonces, ¿es que los ateos tienen menos escrúpulos y por eso es más difícil que las imprimaciones les repercutan? Ara y Azim también comprobaron la incidencia de las «imprimaciones seculares» por medio de otro ejercicio con una frase cuyas palabras estaban desordenadas, esta vez con términos como policía, tribunal o jurado. Los resultados se recogen en la figura 4.1; mientras que, en el juego del dictador, las imprimaciones de Dios solo funcionan con creyentes, estas otras imprimaciones seculares aumentan las asignaciones por parte tanto de la gente religiosa como de los ateos. En este sentido, es significativo que en el grupo de control no se diesen diferencias entre unos y otros. Parece que los ateos solo pueden resistirse a la influencia de las imprimaciones cuando estas apuntan a unos seres sobrenaturales en cuya existencia ellos no creen.

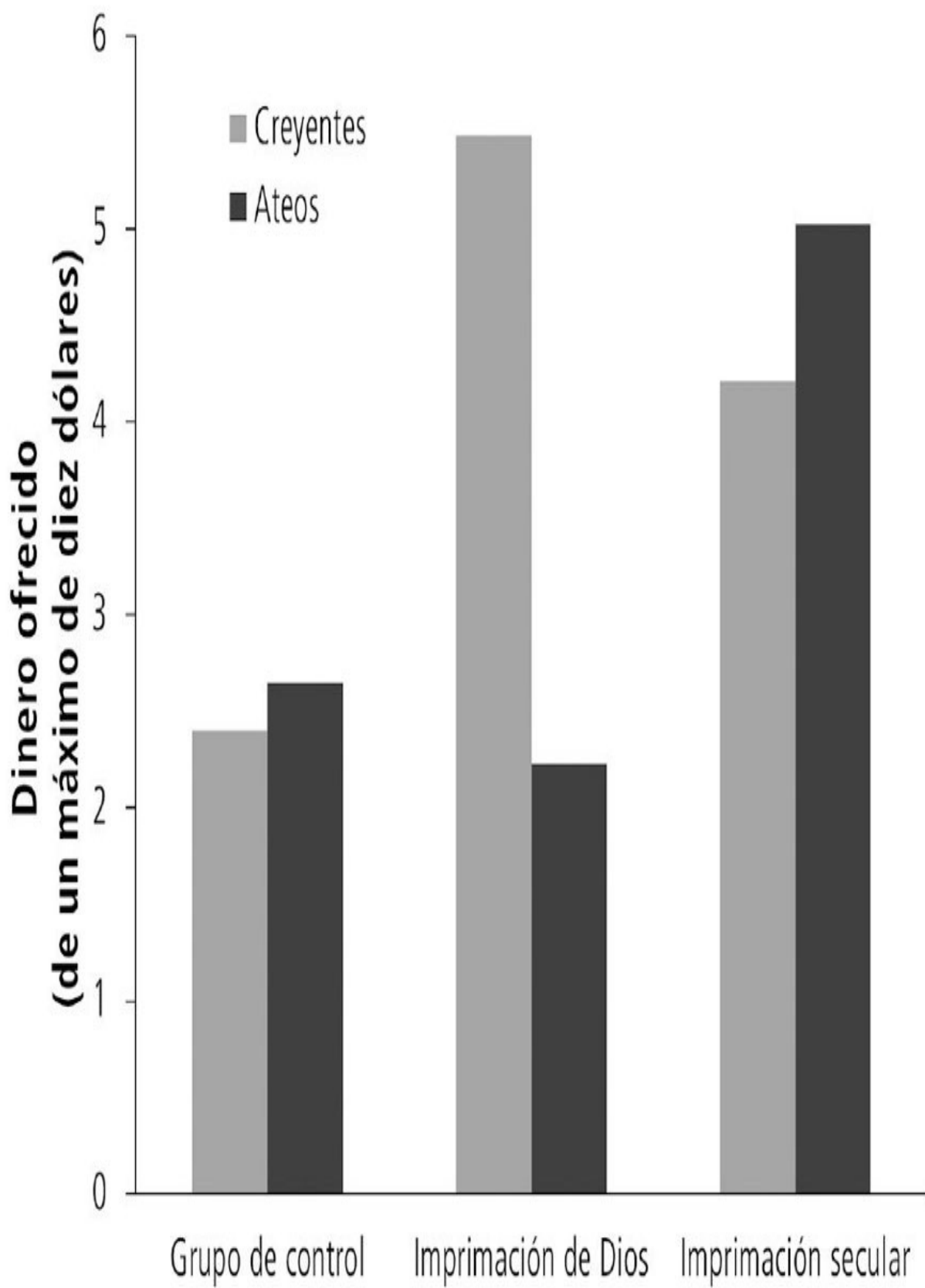


Figura 4.1. Promedio de las ofertas en el juego del dictador en tres sesiones, tanto con creyentes como con ateos. (Gracias a Azim Shariff por facilitarme los datos para este gráfico [Shariff y Norenzayan, 2007]. Nótese que el tamaño de las muestras básicas es pequeño, por lo que la estimación no siempre se hace con una certidumbre elevada [Everett, Haque y Rand, 2016; Rand, Dreber et al., 2014]).

Lo que todo esto indica es que la relevancia de las imprimaciones de Dios depende de la adhesión de las personas a lo sobrenatural y no de una vaga asociación secundaria entre la religión y conceptos como el de «caridad», que podría darse tanto en ateos como en creyentes. Una fe religiosa de este cariz sería de especial importancia a la hora de ampliar la esfera de la cooperación en lugares sin tribunales, Gobiernos ni fuerzas de policía que funcionen correctamente, como los que sí encontramos en Vancouver; es decir, que habrá sido de una relevancia particular en la mayoría de los lugares donde se ha desarrollado la historia humana. El criterio de la «imprimación» al que se recurría en el experimento que acabamos de ver encarna una técnica metodológica que sirve a los investigadores para descifrar qué causa qué desde el punto de vista psicológico. Evidentemente, la evolución cultural, mucho más ingeniosa de lo que somos nosotros, identificó el potencial de la imprimación hace ya mucho tiempo y ha incorporado imprimaciones de Dios en el día a día de cada una de las religiones más influyentes del mundo. Complementos religiosos de la vestimenta (como las kipás judías), adornos (como las cruces católicas), festividades sagradas, actos diarios de devoción o templos en la plaza del mercado, todo ello sirve para que la gente recuerde a sus dioses y mantenga su compromiso religioso. Para ver las imprimaciones en funcionamiento, introduzcámonos en la medina de Marrakech, en Marruecos. En el interior de las murallas de la antigua ciudad, entre sus laberínticas callejuelas, se probó una variante del juego del dictador con los vendedores musulmanes. La llamada a la oración que se hace desde los minaretes de toda la ciudad tiene lugar cinco veces al día, y dura de cinco a diez minutos. Esa sería la imprimación. En el experimento, sesenta y nueve vendedores eligieron entre tres formas de repartirse unos dirhams, la moneda nacional, de manera que restase una parte para dar limosna. Podían (A) quedarse veinte dirhams y no dar ninguno a la beneficencia; (B) quedarse diez dirhams y dar treinta a la beneficencia, o (C)

quedarse sin nada y dar sesenta a la beneficencia. Veinte dirhams sería dinero suficiente para una comida o para un trayecto de quince minutos en taxi. El experimento se llevó a cabo tanto durante la llamada a la oración como entre llamadas.[191]

La pregunta clave es la siguiente: ¿oír la llamada a la oración de fondo mientras consideraban su elección tuvo alguna influencia sobre la decisión de los comerciantes?

Hagan sus apuestas. Durante la llamada a la oración, el 100 por ciento dio todo el dinero a la beneficencia (la opción C). En las otras ocasiones, los participantes que seguían dejándolo todo para limosna caían a un 59 por ciento. Se trata de algo sorprendente, por cuanto estos vendedores se ganan la vida con la venta ambulante de mercancías como frutos secos, artesanía local o alfombras tejidas artesanalmente, y en su vida diaria regatean por sumas mucho más pequeñas. Sin embargo, a pesar de estar acostumbrados a oír la llamada, esta tiene igualmente una influencia significativa sobre su comportamiento.[192]

La integración de estas imprimaciones también influye a los cristianos, dando lugar al «efecto domingo». En un estudio llevado a cabo durante un periodo de dos meses, se constató que hay más probabilidades de que los cristianos participen en campañas de beneficencia por correo electrónico los domingos (con cierto goteo hacia el lunes) que cualquier otro día de la semana. Llegado el sábado, las inclinaciones caritativas de los cristianos están en los niveles más bajos de los siete días, y no hay diferencia con los de las personas no religiosas. Pero entonces llega el domingo, y muchos cristianos reciben una inyección de refuerzo ritualizada que aumenta sus inclinaciones caritativas, un ciclo semanal del que, a diferencia de los fieles, los no religiosos no dan muestra.

En Estados Unidos, el efecto domingo también se manifiesta en el consumo de pornografía en Internet. Si bien, de media, no hay mucha variación entre los distintos estados del país, aquellos con una población más religiosa revelan un ciclo semanal que entronca con los patrones caritativos que acabamos de ver. Parece que los ciudadanos de los estados más religiosos ven menos porno los domingos, aunque luego compensan este «déficit pornográfico» viendo un volumen mayor el resto de la semana. Se trata de unos resultados predecibles, puesto que es conocido el hecho de que el dios cristiano tiene cierta obsesión con la caridad y con el sexo, es decir, en el último caso, con no tenerlo y ni tan siquiera pensar en él.[193]

Al ofrecernos un atisbo del poder sutil de la religión en las decisiones del día a día, estudios como los que acabamos de ver ponen al descubierto las huellas psicológicas que ha dejado la evolución cultural. Así, revelan el modo en que las creencias sobrenaturales y las prácticas rituales, actuando fuera de nuestro marco consciente, pueden motivar a los fieles para que tomen decisiones personalmente costosas, traten a los extraños de un modo más equitativo y contribuyan al bienestar público a través de obras de caridad (así como para que eviten el porno).

Ahora bien, si eres un o una WEIRD, quizá pienses que la religión siempre implica a unos dioses preocupados por la moral, los cuales exhortan a la gente a comportarse del modo apropiado, tal vez mediante amenazas contra su alma en la próxima vida. No obstante, la naturaleza de los dioses, la otra vida, los rituales y la moral universal que es común a las religiones mundiales actuales es atípico, producto de procesos de evolución cultural a largo plazo. Para indagar en ello, vamos a aventurarnos en las brumas de la prehistoria, para ver cómo y por qué la evolución cultural ha moldeado las creencias sobrenaturales, los rituales y las instituciones afines de la humanidad, ayudando a las sociedades a crecer o, al menos, a mantenerse unidas. Las religiones han impulsado el comercio, al incrementar la confianza entre los individuos, han legitimado la autoridad política y han ampliado la concepción que tienen las personas sobre las comunidades a las que pertenecen, al desplazar el énfasis de sus propios clanes o tribus a unas comunidades abstractas mayores, como «el conjunto de todos los musulmanes». Este trasfondo nos servirá de base para entender cómo la Iglesia cristiana occidental de la Edad Media moldeó las familias, la psicología cultural y las comunidades europeas de un modo que abrió el camino a las instituciones políticas, económicas y sociales del mundo moderno.

Los dioses de la moral y una vida después de la muerte contingente

Para explicar la evolución de las creencias y los rituales sobrenaturales, debemos tener en cuenta tres ingredientes esenciales: (1) la disposición que mostramos los miembros de nuestra especie para depositar nuestra fe en lo que aprendemos de

otros, por encima de nuestras experiencias directas e intuiciones; (2) la existencia de una serie de «subproductos psicológicos», fruto de la evolución a base de parcheos de nuestros cerebros, y (3) la influencia de la competencia intergrupal en la evolución cultural.

El primero de estos ingredientes, que analizamos en el capítulo 2, afloró como respuesta a la fuerza de la evolución cultural acumulativa para generar unos paquetes sutiles pero con una elevada capacidad adaptativa de creencias y prácticas no intuitivas, como el uso de especias que eliminan los patógenos en las recetas de cocina. A partir de estos productos adaptativos complejos, la selección natural ha favorecido con frecuencia el recurso al aprendizaje cultural por encima de otras fuentes de información, sobre todo cuando la incertidumbre es alta u obtener la respuesta correcta es de gran importancia. La posible existencia de seres sobrenaturales, poderes ocultos y mundos paralelos representa precisamente la clase de situaciones de alto riesgo a la vez que inciertas en las que nuestras capacidades para el aprendizaje cultural suelen ponerse por encima de nuestras intuiciones mundanas y experiencias habituales, en favor de lo que aprendemos de otros. Nuestras inclinaciones adaptativas a depender en gran medida del aprendizaje cultural (al menos bajo ciertas circunstancias) generan una especie de «instinto de fe» que abre el camino a la religión, haciéndonos susceptibles a ideas y convicciones que transgreden nuestras presunciones terrenales.

Con todo, aunque ese instinto de fe deje la puerta entreabierta, distintas creencias y prácticas sobrenaturales compiten entre sí para ocupar el espacio de nuestra mente. En esa pugna, las que traspasan de un modo más penetrante nuestras defensas mentales —las cuales tienen por objetivo filtrar toda la basura cultural con carácter peligroso, implausible o meramente inútil— son las que suelen contar con más ventaja. Y aquí nos encontramos con el segundo de los ingredientes; la evolución cultural entrará por cualquier puerta trasera que haya en nuestra mente, a través de esos glitches, esos fallos sin efectos negativos, que pueda haber presentes en nuestros cortafuegos psicológicos. Para que se comprenda lo que quiero decir, consideremos uno de los subproductos de nuestras sofisticadas habilidades de mentalización. Estas cruciales competencias probablemente evolucionaron como una adaptación psicológica clave para que nuestra especie pudiese aprender de un modo más eficiente unos cuerpos de información cultural en constante acumulación sobre herramientas, normas o lenguajes. Nos permiten representarnos los objetivos, creencias y deseos de otras mentes, si bien —y aquí es donde se encuentra la puerta de atrás— nos capacitan

hacer un tanto de lo mismo con las de seres no existentes, como los dioses, los alienígenas o los espíritus, así como Papá Noel o el ratoncito Pérez.[194]

De hecho, representarse mentalmente lo que hay en la cabeza de un ser al que uno no ha visto nunca y con el que jamás ha interactuado puede exigir unas habilidades de mentalización de una potencia particular. Lo que esto indica no es solo que dichas capacidades nos habilitan para pensar en seres sobrenaturales, sino también que es posible que quienes las tengan más aguzadas presenten una mayor inclinación a creer en dioses, fantasmas o espíritus, debido a que poseen una facultad más desarrollada para evocar la viveza de tales mentes. Un elemento de prueba de esta idea es que los estadounidenses, checos y eslovacos, con unas habilidades de mentalización más aguzadas y una mayor empatía, son más propensos que otras personas a creer en Dios. La impronta de la mentalización da cuenta de un apunte común, recogido en sondeos realizados por todo el mundo, el de que es más probable que una mujer crea en Dios a que lo haga un hombre. En todas las sociedades, las mujeres tienen más desarrolladas la mentalización y la empatía que los hombres. Una vez que nos ajustamos a las habilidades inferiores de estos últimos, no hay diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a la creencia en Dios o en cualesquiera otros agentes sobrenaturales. La mayor fe religiosa de las mujeres que se da en muchas poblaciones puede ser un subproducto de su capacidad superior para la empatía. [195]

Es posible que la evolución de nuestras potentes habilidades de mentalización también explique la tendencia de la especie a la idea dualista de la mente y el cuerpo como algo separable y potencialmente independiente. Las inclinaciones al dualismo nos hacen susceptibles de creer en los fantasmas y espíritus, así como en un más allá, un paraíso al que el alma parte tras dejar al cuerpo bajo tierra. Sobra decir que los mejores resultados disponibles de la ciencia nos dicen que la mente es por completo un producto del cuerpo y del cerebro, por lo que no puede tener una existencia independiente. Con todo, en el proceso de puentearnos el cerebro, la selección natural dio lugar, de manera fortuita, a un nuevo glitch cognitivo —otra puerta trasera en nuestra mente—, el cual nos volvió susceptibles a creer que el cuerpo y la mente pueden separarse. Es probable que algo así ocurriese por el hecho de que nuestras sofisticadas habilidades de mentalización para comprender otras mentes son fruto de una adaptación reciente, muy posterior al desarrollo evolutivo de un antiguo sistema cognitivo que sirve para seguir los movimientos de otros cuerpos, el cual compartimos con muchas otras especies. La evolución inconexa de estos

sistemas mentales semiindependientes derivó en un subproducto cognitivo, a saber, la capacidad de abrigar la noción de que las «mentes» pueden separarse de los cuerpos. Si una ingeniera omnisciente hubiese concebido un sistema cognitivo integrado para implantárnoslo, no hay duda de que habría descartado la separación de cuerpo y alma, puesto que se trata de algo imposible. Los conceptos resultantes del dualismo, como las almas o los fantasmas, deberían tener para nosotros tanto sentido como el que una persona exista solo los martes y los jueves. Sin embargo, todo el mundo parece concebir con facilidad el salto entre mente y cuerpo, incluso los niños pequeños de sociedades tan distintas como las Fiyi o Canadá. La popularidad del género de películas en las que se recogen esa clase de concepciones, como *Ponte en mi lugar*, además de fenómenos culturales tan extendidos como la creencia en las posesiones demoniacas y las sesiones de espiritismo, son testimonio de nuestra disposición a las intuiciones dualistas.[196]

Para constatar la incidencia de bugs o errores cognitivos como el dualismo, consideremos el modo en que las distintas creencias compiten para introducirse en nuestra mente y en nuestras sociedades, a base de hacerse recordar, recuperar y retransmitir repetidamente durante generaciones. Son muchas las ideas que resultarán demasiado extrañas, complejas o contraintuitivas como para sobrevivir a esta competición y, por tanto, serán olvidadas, se recordarán con imperfecciones o, si acaso, mutarán para hacerse más adaptables a nuestra psicología.[197] Aquellas que se ajusten mejor a los caprichos de nuestros cerebros estructurados sobre la marcha, sin atender de un modo demasiado drástico contra nuestras intuiciones, sobrevivirán. El proceso descrito nos sirve para explicar la sorprendente uniformidad transcultural que se da en la creencia de la gente en las almas y los fantasmas, lo que parece haber manado de los mencionados glitches dualistas. Por ejemplo, en Estados Unidos, cerca de la mitad de los adultos cree en fantasmas, una creencia que persiste con independencia de la constante labor que tanto científicos como organizaciones religiosas llevan haciendo desde hace tiempo para disuadirles de esa idea.[198]

Estos dos ingredientes, nuestro instinto de fe y los bugs cognitivos, nos ayudan a entender la naturaleza de muchos de los seres sobrenaturales que encontramos entre los cazadores-recolectores y, presumiblemente, entre nuestros ancestros de la Edad de Piedra. Los dioses de los primeros tendían a ser débiles, caprichosos y no particularmente moralizantes. Se les podía sobornar, engañar o asustar mediante poderosos rituales. Entre los cazadores-recolectores autóctonos de Japón, por ejemplo, la gente sobornaba a los dioses con ofrendas de cerveza de

maíz; cuando las cosas no mejoraban, amenazaban al dios con cortarle de raíz el suministro. Por otra parte, a veces estas divinidades administraban castigos con sus poderes sobrenaturales, pero, por lo común, lo hacían más por causa de alguna manía divina que por una convicción moral. Es el caso del golfo de Bengala, donde el dios de las tormentas de los andamaneses entraba en cólera con cualquiera que fundiese miel de abeja mientras cantaban las cigarras. Para estos isleños, no había ningún problema con el proceso mielero en sí mismo, e incluso a veces lo hacían de todas maneras, si estaban seguros de que el dios de las tormentas no podía verlos. Incluso en los insólitos casos en que los dioses castigaban a alguien por infringir alguna norma social ampliamente compartida, por lo general tenía que ver más con algún tabú arbitrario que con algo como un asesinato, un robo, un adulterio o una estafa.[199] Aunque era habitual que los cazadores-recolectores creyesen en alguna forma de vida después de la muerte, resultaba infrecuente que se estableciese alguna conexión entre un comportamiento adecuado en la vida terrena —cosas como no robar comida— y la calidad de la estancia de cada cual en el más allá.[200]

Qué duda cabe de que las comunidades humanas de la más pequeña escala tenían y siguen teniendo férreas normas morales sobre cómo tratar a los otros miembros de la comunidad. La diferencia que destacar es que tales prescripciones y prohibiciones no están vinculadas estrechamente a las fuerzas de omnipotentes seres sobrenaturales. En este sentido, Lona Marshall, al reflexionar sobre el dios creador de los ju'hoansi, #Gao!na (la «#» y la «!» representan chasquidos consonánticos), escribe: «Cuando una persona hace mal a otra, no es algo que se deje a merced del castigo de #Gao!na, y ni tan siquiera se considera que pueda incumbirle. En ese contexto social, son las propias personas las que corrigen o vengán por sí mismas tales infracciones. #Gao!na ejerce el castigo por sus propias razones, que a veces resultan bastante opacas». Marshall continúa con un relato en el que #Gao!na hace enfermar a dos hombres porque han chamuscado a algunas abejas mientras trataban de espantarlas con humo; al parecer, es bien sabido que a #Gao!na le disgusta que la gente chamusque a las abejas. Tanto en lo que respecta a su poder como a su moral, los dioses de las sociedades humanas de más pequeña escala se parecen mucho más a las personas que otros dioses históricamente posteriores y de sociedades de mayor tamaño. Es decir, que estos dioses, ciertamente, se ocupan a veces de cuestiones morales, pero por lo general se trata de preocupaciones muy concretas y hasta estafalarias, mientras que sus intervenciones, por lo general, resultan poco fiables e ineficaces.[201]

Un interrogante fundamental es cómo estos dioses, débiles, caprichosos y muchas veces moralmente ambiguos, evolucionaron hasta los imponentes y poderosos moralizadores de las religiones modernas. ¿De qué modo llegó la moral a asociarse a unos seres sobrenaturales, a la justicia universal y a la vida después de la muerte?

Aquí es donde entra en juego nuestro tercer ingrediente, es decir, la influencia de la competencia intergrupar en la evolución de las creencias y rituales de cariz religioso. Supongamos que algunas comunidades, por pura casualidad, tuviesen dioses o espíritus ancestrales que castigaban a la gente por negarse a compartir la comida o por huir ante una incursión enemiga. Supongamos, además, que otras comunidades compartiesen la creencia en unos dioses que castigaban a la gente por romper juramentos sagrados, formalizados durante transacciones cruciales, como un intercambio de bienes de valor o la firma de un tratado de paz. A lo largo del tiempo, la competencia intergrupar puede filtrar, agregar y recombinar paulatinamente esas distintas creencias sobrenaturales. Y, si es lo suficientemente intensa, podrá organizar paquetes culturales integrados que incluyan dioses, rituales, concepciones de la vida después de la muerte e instituciones sociales que, en conjunto, amplíen la esfera de la confianza, intensifiquen la predisposición de la gente a sacrificarse en la guerra y mantengan la armonía interna, reduciendo las agresiones, los asesinatos, los actos de adulterio y otros crímenes intragrupalos.

Ya hemos visto cómo funciona este proceso con el caso de Ilahita, donde una serie de rituales comunales de gran calado psicológico hicieron gran parte del trabajo, si bien los actos y deseos de los dioses también desempeñaron un papel de importancia. Eran estos dioses quienes imponían el sistema de grupos rituales y exigían ciertos acatamientos ritualísticos. También se creía que castigaban a quienes no cumplían con sus obligaciones rituales, lo que puede haber motivado una mayor observancia. La combinación de dioses, rituales y organización social que se dio en Ilahita permitió que la comunidad creciese, pasando de ser unos pocos cientos de personas a unos pocos miles. Este caso, sin embargo, también ilustra las limitaciones de ampararse primordialmente en la capacidad de generar solidaridad de los rituales comunales. La fortaleza ritualística de Ilahita, así como la de otras sociedades de pequeña escala, forjó unos lazos sociales muy poderosos, pero su eficacia se vio constreñida por la necesidad de que los individuos interactuasen unos con otros cara a cara. Para ir más allá, para erigir y mantener jefaturas y Estados complejos, es necesario que la evolución cultural dé lugar, de algún modo, a comunidades abstractas, a

amplias redes de desconocidos a quienes ponga en relación la creencia compartida en ciertos seres sobrenaturales; fuerzas místicas, como el karma, u otros mundos, como el cielo o el infierno. ¿De qué modo, entonces, ha dado forma la competencia intergrupal a las creencias de las personas sobre sus dioses?

Qué quieren los dioses y por qué

Una de las principales vías por las que la evolución cultural ha llegado a convertir nuestros bugs cognitivos en unas potentes tecnologías sociales ha sido el favorecer la honda entrega a unos seres sobrenaturales que castigan a los creyentes por violar una serie de normas sociales beneficiosas para la comunidad. Si la gente cree que los dioses van a impartir un castigo por actos como el robo, el adulterio, el engaño o el asesinato, es menos probable que los lleven a cabo, incluso aunque puedan hacerlo sin testigos. Las comunidades entregadas a unos dioses así tienen más posibilidades de crecer, propagarse y convertirse en un modelo para otras comunidades. También es menos probable que colapsen o se desintegren. Bajo unas condiciones semejantes, es esperable que los dioses desarrollen una clase específica de inquietudes en torno a las acciones humanas y unos poderes más sólidos, tanto para vigilar a los fieles como para castigar o recompensar los distintos comportamientos. Vamos a ver más en profundidad cada uno de estos componentes.

La inquietud por los actos humanos. Bajo la presión de la competencia intergrupal, los dioses se irían fijando cada vez más en aquellos aspectos del comportamiento que promueven la cooperación y la armonía dentro de un grupo, lo cual incluiría cualquier mandato o prohibición de carácter divino que amplíe la esfera de la cooperación y la confianza. Así, pondrían cada vez más interés en aquellos aspectos de las interacciones sociales en que esos dos aspectos resulten dificultosos pero potencialmente más beneficiosos para la comunidad. Por lo general, estas condiciones favorecerían el hincapié divino en el trato con los correligionarios distantes, así como el énfasis en actos como el robo, la mentira, la estafa y el asesinato. Al crecer, puede que una sociedad amplíe la esfera de su confianza para incluir a extraños de otros clanes o tribus que creen en un mismo dios que cuida a los creyentes. Los dioses se

preocuparían asimismo por el adulterio, debido a dos razones; (1) los celos sexuales son una fuente muy importante de discordia social, violencia y homicidios (incluso entre vecinos y familiares), y (2) la incertidumbre sobre la paternidad generada por el adulterio acaba con las inversiones paternas en la prole. La contención del adulterio debería tanto impulsar una mayor armonía en el seno de comunidades de gran tamaño como mejorar el bienestar infantil. Un poco más adelante, vamos a ver por qué los dioses también se interesarían por la ejecución de los rituales, la observancia por parte de los devotos (de los tabús sobre los alimentos, por ejemplo) y los sacrificios costosos.[202]

Vigilancia divina. La competición intergrupala llevaría a que los dioses vigilaran con más celo la observancia de los mandatos y prohibiciones divinos. Parece que los seres sobrenaturales aparecerían en sus primeras manifestaciones con unas capacidades más o menos humanas para poder ejercer la vigilancia, pero, con el tiempo, algunos pasaron a ser omniscientes, gozando incluso, a la larga, de la facultad para ver en los corazones y mentes de las personas. En el área de las Fiyi donde llevo a cabo mis investigaciones, los dioses ancestrales observan a los lugareños desde «lugares oscuros», pero no pueden verlos a todos a la vez, seguir a la gente cuando va a otras islas ni conocer lo que están pensando. Por contraste, a esos mismos lugareños no les cabe duda de que el dios cristiano, en quien también creen, puede hacer todo eso y más.

Premios y castigos sobrenaturales. La competencia intergrupala hace que la selección funcione en favor de dioses con el poder de castigar y recompensar a los individuos y a los grupos. Debido al modo en que funciona nuestra psicología normativa, las amenazas de castigo pueden ser sustancialmente más convincentes que las recompensas, pero ambas pueden desempeñar un papel a la hora de influir en el comportamiento. A lo largo del tiempo, los dioses evolucionaron de unos traviesos gruñones a jueces divinos, capaces de infligir daños, enfermedades e incluso la muerte. Con el transcurso del tiempo, algunas divinidades se hicieron con el control de la vida después de la muerte, adquiriendo el poder de administrar, o bien la vida eterna, o bien la condenación perpetua.

¿Tiene influencia sobre la toma de decisiones de las personas el creer en un dios más dispuesto y capaz para vigilar y castigar la violación de las normas?
¿Pueden tales dioses «ampliar el círculo» de cooperación al fomentar la interacción justa e imparcial con desconocidos que comparten su misma fe? Ya hemos visto el modo en que las imprimaciones de Dios suscitan una mayor

prosocialidad frente a los extraños; ahora, vamos a pasar a concentrarnos en los canales específicos por los que actúa la fe religiosa.

Los ingredientes activos

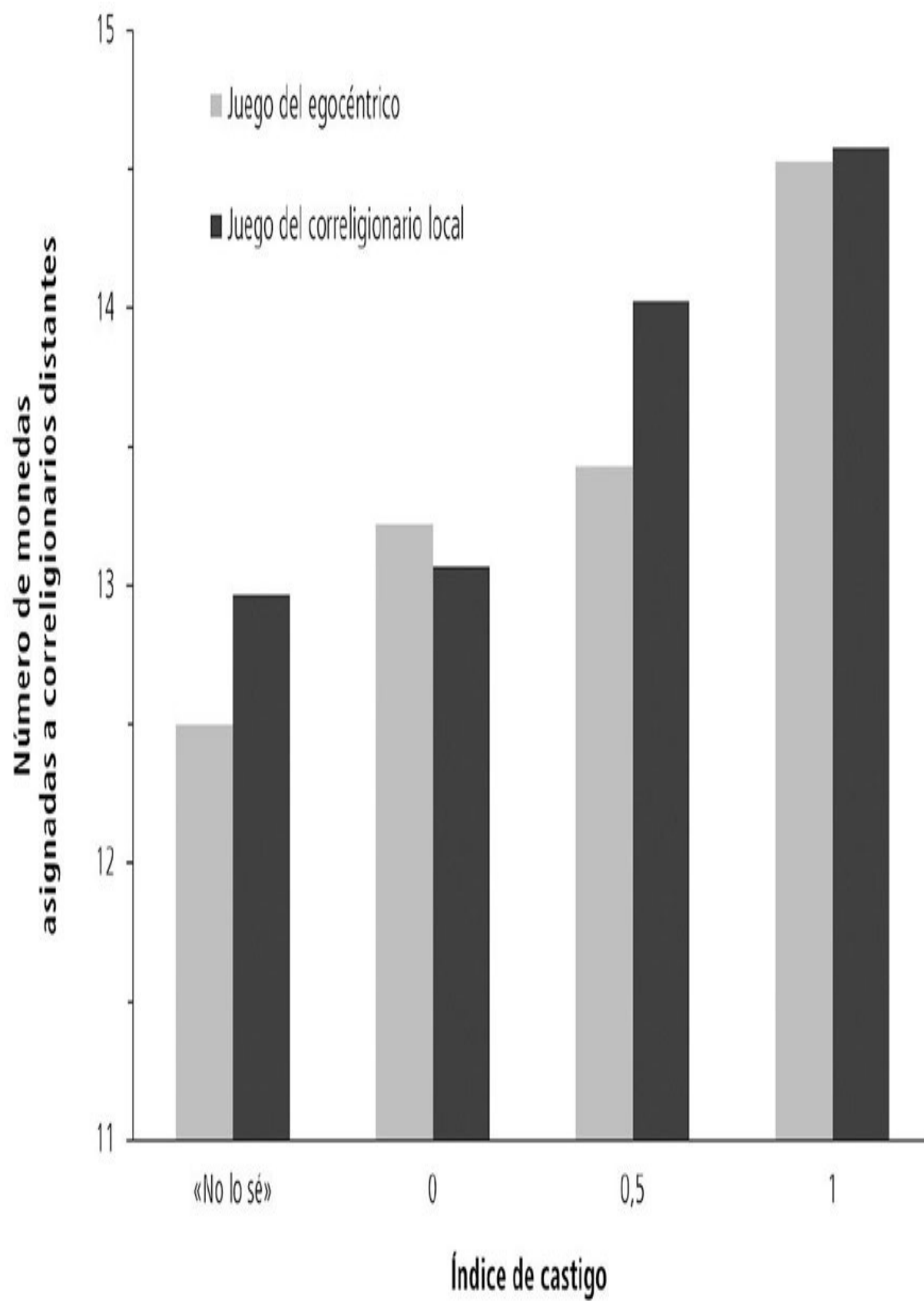
Hace aproximadamente unos diez años, mientras nos tomábamos unas pintas en un club local, Ara Norenzayan, el experto en estudios religiosos Ted Slingerland y yo concebimos un proyecto para estudiar la evolución de las religiones. Como parte del plan, reunimos a un equipo internacional de expertos en distintas poblaciones de cazadores-recolectores, agricultores de subsistencia, ganaderos y trabajadores asalariados de comunidades de todo el mundo, desde Siberia y Mauricio a Vanuatu y las Fiyi. Buscamos quince poblaciones entre las cuales hubiera no solo comunidades profundamente arraigadas a religiones con influencia en todo el mundo, como el hinduismo, el cristianismo o el budismo, sino que también las hubiese que participasen de forma activa en las tradiciones locales, incluyendo la adoración de los ancestros y las concepciones animistas (como la creencia en los espíritus de la montaña, por ejemplo). En cada una de estas poblaciones, realizamos a la gente una serie de entrevistas antropológicas y de carácter extensivo sobre sus creencias sobrenaturales y adjudicamos a los participantes unas tareas de toma de decisiones, en las que debían repartir unas sumas sustanciales de dinero real.[203]

Para comenzar con nuestra investigación, primero tratamos de identificar a un par de dioses de importancia local en cada lugar. El primero debía ser la deidad que más se aproximase a la divinidad más grande y poderosa posible; omnipotente, omnipresente y rebosante de benevolencia, es decir, DIOS. Este sería nuestro «Gran Dios». Después buscamos a un agente sobrenatural que fuese importante pero no tan poderoso, al que denominaremos como nuestro «Dios Local». Con posterioridad, pedimos a los participantes que puntuasen las capacidades de cada uno de estos dioses para vigilar a los mortales, leerles la mente, castigar distintas infracciones y garantizar la vida después de la muerte (además de hacerles muchas otras preguntas). A partir de las puntuaciones, desarrollamos unos índices para cada dios que medían la creencia de la gente en su poder para vigilar y castigar a los infractores de las normas.

Para medir la noción de justicia e imparcialidad de los participantes, recurrimos al juego de la asignación aleatoria (JAA). Para llevarlo a cabo, cada participante tomó asiento en un lugar a solas, como un pequeña sala o una tienda de campaña, ante un par de copas, una pila con treinta monedas y un dado de seis caras con tres lados de color negro y los otros tres de color blanco. Se les pedía entonces que tirasen el dado para asignar las monedas a una de las dos copas. Al final del juego, la cantidad en efectivo que se hubiese puesto en cada una de ellas se consignaría a un destinatario diferente. En la versión más significativa de dicho esquema, los participantes asignaban las monedas a (1) un correligionario anónimo de una ciudad o un pueblo distante, o bien a (2A) sí mismos (se trataría del juego del egocéntrico) o a (2B) otro correligionario, en este caso de la comunidad en cuyo seno residía el participante (el juego del correligionario local). Una vez que se verificaba que los jugadores habían comprendido el juego, se les dejaba solos para que repartiesen las monedas.[204]

Puesto que lo que nos interesaba eran los efectos de la creencia en la vigilancia sobrenatural y no la influencia de las presiones sociales terrenales, se dio a los participantes la instrucción de repartir las monedas del modo siguiente: (1) piensa en una de las dos copas; (2) tira el dado, y si sale una de las caras de color negro, pon la moneda en la copa en la que pensaste, pero si, por el contrario, sale una de las caras de color blanco, ponla en la otra; (3) repite la operación hasta que ya no haya más monedas. Con este protocolo queda asegurada la privacidad, puesto que, aparte de la lectura mental, nadie puede asegurar qué copa ha seleccionado mentalmente un jugador en una tirada dada. Incluso si alguien como uno de los investigadores quisiera espiarlos, sencillamente no tendría manera de saber si están haciendo trampa. Por supuesto, si bien no podemos saber de forma positiva si alguien ha hecho trampa en una tirada específica, contamos con la probabilidad y la estadística, que nos habilitan para inferir hasta qué punto las asignaciones han estado sesgadas. Tras treinta tiradas, debería haber, de media, quince monedas en cada copa. Cuanto más se alejen las asignaciones de alguien de ese promedio, más probable es que esa persona haya sido tendenciosa de un modo u otro. Ahora bien, lo esperable es que esa parcialidad sea en favor de uno mismo y de los miembros de la comunidad de residencia. Así que la cuestión es si los Grandes Dioses, a través de la vigilancia y la amenaza de castigo, pueden reducir cierto egoísmo natural y el favoritismo provinciano, llevando a la gente más cerca de una división equitativa (quince monedas de promedio para los correligionarios distantes). Lo que nos encontramos es que, efectivamente, estas divinidades tienen capacidad para ampliar el círculo y que en ello influyen las creencias de la gente sobre (1) la

vigilancia divina y (2) el poder del castigo sobrenatural. Por ejemplo, en los casos en que la gente creía que su Gran Dios tenía disposición y capacidad para castigar el mal comportamiento, estaban menos sesgados para perjudicar a los correligionarios lejanos. La figura 4.2 es un gráfico con el índice de poder de castigo divino que recabamos para las asignaciones 2A y 2B. Teniendo en cuenta que una persona perfectamente imparcial asignaría quince monedas, los datos nos indican que quienes pensaban que su Gran Dios era del tipo «fuego y azufre» (índice = «1») destinaban de media catorce monedas y media a un correligionario lejano. Por su parte, aquellos que creían que el Gran Dios era un blandengue con amor para todas las criaturas (índice = «0») solo reservaban trece monedas para el desconocido. En la figura 4.2 también están recogidas, en el extremo izquierdo, las personas que respondieron con un «No lo sé» cuando se les preguntaba por los poderes de su dios. Estas actitudes agnósticas provenían sobre todo de las dos sociedades de más pequeña escala con las que contábamos, los cazadores-recolectores hadzas, de Tanzania, y los aldeanos del interior de la isla de Tana, en Vanuatu. Tanto en un sitio como en el otro, los investigadores hicieron todo cuanto estuvo en su mano para identificar a un dios en el panteón local que se ajustase a nuestro concepto de Gran Dios, pero los que había disponibles no eran particularmente moralizantes ni poderosos. Se trata de un patrón muy útil, ya que nos da una idea de cómo se comporta la gente cuando los castigos sobrenaturales por parte de un poderoso dios moralizante no forman parte de su visión del mundo. En tal caso, el favorecimiento de uno mismo y de la propia comunidad se hacía más patente, de tal modo que las asignaciones al correligionario lejano cayeron a una cifra media de entre doce monedas y media y trece. En general, pasar de creer poco o nada en el castigo sobrenatural a tener unas creencias muy arraigadas en el castigo reduce los sesgos contra los extraños por un factor de cuatro a cinco veces. Estas relaciones perseveran incluso si solo comparamos a individuos de las mismas comunidades y se mantienen estadísticamente constantes los efectos de la seguridad material de las personas (la riqueza) y otros factores demográficos, como la escolarización, la edad o el género, se mantienen estadísticamente constantes.[205]



>

Figura 4.2. En el juego de la asignación aleatoria, la creencia en unos Grandes Dioses más tendentes al castigo va asociada a un tratamiento más imparcial de los correligionarios lejanos (extraños), tanto en el juego del egocéntrico como en el juego del correligionario local. Unos valores elevados en el índice de castigo indican fuertes creencias en un Gran Dios más propenso a castigar. (Los datos son de Purzycki et al., 2016).

El mismo equipo puso en práctica distintas versiones del juego del dictador en un formato parecido al del JAA, permitiendo a los participantes repartir las monedas entre (1) ellos mismos y un correligionario lejano y (2) un correligionario local y un correligionario lejano. Los resultados nos llevan a la misma conclusión que el JAA, si bien la influencia de la vigilancia y el castigo por parte de los Grandes Dioses es incluso más fuerte.[206]

También analizamos si las creencias de la gente sobre el Dios Local tenían alguna influencia en el reparto del dinero. A diferencia de con los Grandes Dioses, en este caso no afectaba al modo en que se hacían las asignaciones. Este patrón lleva a descartar muchas explicaciones alternativas, incluido el problema de que la inquietud de los participantes por el castigo social influyese tanto sobre su comportamiento experimental como sobre sus creencias en el castigo sobrenatural. Si tal fuese el caso, sería de esperar que las creencias de la gente, tanto sobre los Grandes Dioses como sobre los Dioses Locales, afectasen a su comportamiento experimental, pero esto solo ocurría en el caso de los primeros. [207]

Si combinamos estos resultados con los relativos a la imprimación de Dios, salen a la luz argumentos de peso para justificar que las creencias religiosas particulares pueden, de hecho, hacer que la gente tome decisiones individualmente costosas que son beneficiosas para otros. La variación cultural documentada en el estudio transcultural que acabamos de ver, que nosotros hemos vinculado con la equidad y el favoritismo ante correligionarios lejanos, pone de relieve precisamente el tipo de variación que viene encauzada por la competencia intergrupar.[208]

Desde luego, tal y como he destacado, hay muchos factores que influyen en la evolución cultural aparte de la competición entre grupos. Por ejemplo, no cabe ninguna duda de que reyes y emperadores han tratado de manipular, de forma deliberada, las creencias y prácticas sobrenaturales de la gente, tanto en su propio beneficio como en el de sus familias y el resto de la élite. No obstante, aunque esto sin duda es cierto, no hay que sobreestimar el poder de las élites para conformar la mentalidad de las masas. Si bien los gobernantes tenían a los dioses bajo su control, también estaban igual de sujetos a las exigencias de estos. Los soberanos de los mayas, por ejemplo, debían perforarse ritualmente el pene, por lo usual con una espina de raya marina, para luego pasarse unas tiras de corteza por el orificio. Un gobernante que tuviese un control efectivo de la religión habría recibido, de inmediato, una revelación divina que impusiese un tabú sobre cualquier clase de mutilación del pene real, pero dicha práctica se mantuvo durante dos siglos como mínimo. Asimismo, en el otro lado del mundo, en India, en el siglo XVI, el poderoso emperador mogol Akbar el Grande trató de unificar a sus súbditos musulmanes e hindúes bajo un credo religioso altamente tolerante creado por él mismo, una mezcla sincretista con elementos del islam, el hinduismo, el zoroastrismo y el cristianismo. Desgraciadamente, semejante muestra de ingeniería divina impuesta de arriba abajo resultó contraproducente. Los musulmanes ortodoxos denunciaron sin demora el intento de Akbar como herejía y llegó a consolidarse una feroz resistencia. En su momento álgido, la religión del poderoso emperador acumulaba un total de dieciocho fieles, antes de desvanecerse para siempre en la historia.[209]

A lo que quiero ir es a que, durante toda la historia de la humanidad, los gobernantes han necesitado la religión mucho más de lo que la religión ha necesitado a los gobernantes.

Que conste en acta: no trato de hacer un alegato en favor de las religiones de alcance mundial ni de los grandes dioses. Para mí son solo otro interesante fenómeno cultural que requiere de explicación. La idea que se defiende aquí es que la evolución cultural, empujada por la competencia intergrupal, favoreció la aparición y difusión de unas creencias religiosas que fueron atribuyendo cada vez más a los dioses un interés por las acciones de los seres humanos y el poder de castigar y dar recompensas. Si tales creencias pudieron evolucionar, no fue porque constituyesen representaciones precisas de la realidad, sino porque ayudaban a las comunidades, organizaciones y sociedades a ponerse por encima de sus competidores. Si bien la competición puede ser relativamente benigna y expresarse a través de la copia preferencial de los grupos más prósperos, con

frecuencia ha implicado masacres, actos de opresión y la conversión forzosa de los no creyentes. Estos dioses en evolución han justificado la guerra, bendecido el genocidio y mantenido en el poder a tiranos (no hay más que leer la Biblia). La competencia intergrupal favorece la ampliación del círculo, pero sigue quedando mucha gente fuera de la circunferencia trazada.[210]

Ya hemos visto, a partir de los indicios de la psicología comparativa, cómo las creencias y los rituales religiosos pueden aumentar las inclinaciones cooperativas de la gente. Ahora vamos a pasar a considerar el modo en que los dioses y la ritualística evolucionaron, en la práctica, en las distintas sociedades y a lo largo de la historia.

La evolución de los dioses y los rituales

Bajo la presión de la competición intergrupal, en especial desde los orígenes de la agricultura, la evolución cultural ha moldeado las creencias y los rituales sobrenaturales de la gente de maneras que han facilitado o estabilizado el crecimiento de esas sociedades. Los dioses débiles y moralmente ambiguos que encontramos en las sociedades de más pequeña escala, incluidas las de cazadores-recolectores, nos sirven como punto de partida. Aunque las evidencias con las que contamos nos indican que es posible que en ocasiones estos dioses fomentasen el reparto de la comida y las relaciones intergrupales, es probable que hiciesen poco por impulsar el crecimiento global de las sociedades o la cooperación a gran escala. No obstante, como vimos con los clanes y los dioses ancestrales en el capítulo anterior, la evolución cultural no empezó a encauzar en serio las creencias y rituales sobrenaturales hasta que las sociedades comenzaron a fraguar unas unidades sociales de mayor tamaño y más unidas a través de las instituciones con base en el parentesco. En todo el mundo y a lo largo de la historia, ha sido frecuente que los clanes deificasen a sus enigmáticos fundadores. Puesto que las instituciones de los clanes, por lo común, dotan a los más viejos de una mayor autoridad a medida que van sumando veteranía, tal vez sea natural que, después de la muerte de un anciano importante, y de que las historias que circulan sobre él se cuenten una y otra vez, vaya arraigando el respeto hacia esa persona y, con el tiempo, tal actitud derive en una mezcla de

admiración, reverencia y temor. Aunque los dioses ancestrales castigan principalmente a la gente por no conducir los ritos de los ancestros del modo apropiado, puede ocurrir que también lo hagan cuando alguien viola las costumbres del clan, por lo general sacudiendo al infractor o a sus familiares con enfermedades, daños físicos o incluso la muerte. Las preocupaciones de los dioses ancestrales se limitaban a sus clanes, y todavía es así.[211]

Hay muchas formas por las que los dioses mayores pueden surgir a partir de los dioses de los clanes, y una de ellas ya la hemos visto en el caso de Ilahita, cuando los ancianos tomaron a los dioses ancestrales de los abelam por deidades de todo el pueblo. Asimismo, los dioses ancestrales de las jefaturas que conquistaban otros territorios a veces eran asimilados por las poblaciones subyugadas más como unos poderosos dioses genéricos que como ancestros deificados. La cuestión es si, cuando acontecimientos así dan lugar a unos dioses mayores, con más poder para infligir el castigo, esto facilita el crecimiento de las sociedades o, al menos, inhibe aquellas fuerzas que por lo usual llevan a su desintegración.[212]

Para ver mejor cómo evolucionaron los dioses a medida que las sociedades sin escritura fueron ampliando su grado de integración política, desde los clanes a unas jefaturas complejas, vamos a fijarnos en el Pacífico. Analizaremos el desarrollo del castigo sobrenatural, el ensanchamiento de las inquietudes morales de las divinidades, la legitimación del liderazgo político y la naturaleza de las creencias en la vida después de la muerte. Cuando los pueblos austronesios se extendieron por las islas del Sudeste Asiático y las regiones deshabitadas del Pacífico en el transcurso de tan solo unos pocos miles de años, fueron creando un laboratorio natural para el estudio de la evolución social. En el momento en que entraron en contacto con los europeos, estas poblaciones ampliamente diseminadas presentaban una gran variedad de tamaños y complejidad política, desde comunidades igualitarias de pequeña escala a jefaturas bastante complejas e incluso algún Estado. Con la intención de valerse de este experimento natural para estudiar la coevolución de la complejidad social y el castigo sobrenatural, un equipo dirigido por Joseph Watts, Russell Gray y Quentin Atkinson se valió de los datos previos al contacto europeo de noventa y seis sociedades del Pacífico para reconstruir el posible recorrido histórico de cada una de ellas. Así, estimaron las probabilidades de que la complejidad de una sociedad creciera en situaciones en las que las creencias en un castigo sobrenatural sistemático ya existían y en las que no. El resultado que obtuvieron fue que cuando no existían tales castigos las posibilidades de que se diese una transición a una jefatura

compleja se acercaban sorprendentemente a cero. Por contraste, cuando las comunidades ancestrales ya tenían creencias en castigos sobrenaturales por infracciones morales graves, las probabilidades de que se incrementase la complejidad cada más o menos tres siglos eran del 40 por ciento. Visto a la luz de los experimentos psicológicos que hemos visto antes, el papel de la religión en el crecimiento de las sociedades parece cada vez más evidente.[213]

La creciente importancia del castigo sobrenatural parece haber ido acompañada de cambios en aquello que preocupaba a los dioses, en el grado de cólera que les provocaba el incumplimiento de sus exigencias y en quiénes formaban parte de su reino. Básicamente, todas las sociedades austronesias contaban con dioses que castigaban a la gente por infracciones rituales, ruptura de tabús y otras manías divinas. No obstante, los datos comparativos indican que, en algunas partes, a los dioses empezaba a importarles cómo se comportaba la gente con los miembros de su misma sociedad con los que no estaban emparentados, aquellos que quedaban fuera del propio clan o comunidad. Un ejemplo es Tonga, una jefatura compleja cuyos dioses enviaban ataques de tiburón a quienes robasen a otros tonganos. Se trataba de creencias con una influencia real, tanto es así que el antropólogo H. Ian Hogbin observó que los ladrones evitaban nadar en las temporadas en que abundaban los tiburones. Cerca de allí, los samoanos creían que el hurto se castigaba con llagas ulcerosas e hinchazón estomacal. Tanto en Samoa como en Tonga, había dioses que represaliaban asimismo el adulterio, aunque otros ayudaban a ocultarlo.

Sin duda, estas sociedades estaban arraigadas en instituciones con base en el parentesco intensivo, de manera que el castigo divino implicaba a menudo la culpa colectiva y la responsabilidad compartida. En Samoa, se creía que los daños personales, los accidentes, las enfermedades e incluso la muerte se explicaban por un castigo sobrenatural, que a menudo podía remontarse a acciones cometidas por la parentela del castigado. Cuando el padre de alguien enfermaba, a menudo sus hijos se ocultaban en pueblos distantes, a causa del temor que sentían a que el sancionador divino los alcanzase también a ellos. Este ejemplo en particular revela los poderes limitados de los dioses, por cuanto los hijos del fallecido creían que podrían escapar a la ira divina si se iban lejos de allí. A la larga, la evolución cultural acabaría frustrando tales maniobras de escape, al extender el alcance de los dioses a la totalidad del universo.[214]

Además del castigo sobrenatural y unas crecientes inquietudes morales, la evolución cultural también entrecruzó las instituciones religiosas y políticas de

tal manera que vinculasen más eficazmente la autoridad de los jefes a los dioses. Semejante legitimidad divina confería a los jefes un mando y control de mayor envergadura, lo que les permitía gobernar sobre poblaciones más numerosas, levantar templos, hacer canalizaciones, plantar ñame o dirigir operaciones militares. Al mismo tiempo, fue siendo cada vez más normal que los dioses exigiesen sacrificios humanos, incluidos los de la propia prole del jefe. Sin duda, estos actos ritualizados incrementaban el control social, al tiempo que suponían una demostración pública del poder del gobernante y de su propia sumisión a los dioses.[215]

Ciertamente, aunque los dioses polinesios castigaban en ocasiones los comportamientos antisociales, como el robo o el adulterio, eran, por lo demás, bastante humanos. Disfrutaban de la comida, la bebida y el sexo. Los devotos podían sobornarlos o engatusarlos postrándose ante ellos en actitud orante, así como mediante sacrificios extravagantes. Incluso un ejército invasor podía ofrecerles una inmolación a los dioses de sus enemigos, para así comprarlos o al menos granjearse de algún modo su favor.[216]

Existen pocas pruebas, en tanto las creencias sobre el castigo divino, el recelo moral y la legitimación política coevolucionaban por vías que respaldaban el proceso de crecimiento, de la importancia de una vida después de la muerte de carácter contingente, en virtud de la cual el comportamiento de una persona durante la vida terrenal la llevaría a gozar de unas condiciones mejores o peores después de la muerte. Por ejemplo, en las islas de la Sociedad, entre las que se cuentan Tahití y Bora Bora, si alguien era asesinado en el mar, entraba en el cuerpo de un tiburón, mientras que si moría en combate, se quedaba vagando por el campo de batalla en la forma de un fantasma. A menudo, los miembros de los clanes de la élite entraban (en teoría) al paraíso en la otra vida por virtud de su nacimiento, de manera que había alguna clase de cielo, pero no se accedía a él por el mero comportamiento ejemplar. No obstante, había diseminadas por toda Oceanía algunas creencias en la otra vida que podrían haber alimentado el motor de la competencia intergrupala. Sin ir más lejos, en Mangaia, en el archipiélago de las Cook, las almas de los soldados valerosos ascendían «a la región superior del mundo celeste, donde continuaban con su existencia en una felicidad sempiterna, engalanados con flores aromáticas, bailando y disfrutando de la completa realización de cada uno de sus deseos». En fin, parece un incentivo de peso para convertirse en un guerrero valeroso. Pero hay algo aún más importante, y es que una creencia así deja establecido un pilar fundamental sobre el que la evolución cultural puede actuar, pues si la gente cree que la valentía es

importante para la otra vida, se abre la puerta para que, en virtud de ella, se incremente la lista de virtudes celestiales y vicios terrenales. Por desgracia, dicho proceso evolutivo cultural de carácter regional se fue viendo restringido gradualmente por la llegada de cristianos y musulmanes a mediados del segundo milenio.[217]

Los dioses hacen historia

El proceso de evolución cultural que se acaba de describir, que en el caso del Pacífico solo puede inferirse mediante una combinación de indicios antropológicos, lingüísticos y arqueológicos, es posible verlo históricamente a partir del momento en que los dioses aparecieron por primera vez en el registro escrito, hace unos 4.500 años, en Sumeria (Mesopotamia). En este punto, los dioses no eran muy distintos de lo indicado para el caso de las jefaturas complejas de Polinesia. Se parecían mucho a nosotros, aunque con superpoderes. El dios Enki, por ejemplo, bebió demasiado una noche y dio por error el secreto de la civilización a la seductora Inanna, la diosa del amor y el sexo (y también de la guerra). Esta, que se sincretizaría gradualmente con Ishtar, era también la diosa de las prostitutas y, en ocasiones, ayudaba a las mujeres adúlteras. Las esposas que se habían quedado embarazadas de sus amantes le rezaban para que sus bebés se pareciesen a sus maridos. El dios Enlil, igual que lo haría el posterior dios de los israelitas, envió un gran diluvio para destruir a la humanidad. Lo que ocurre es que, en lugar de hacerlo por haber llegado a la conclusión de que la humanidad se había convertido en un cubil de iniquidad que había que borrar del mapa, lo hizo por encontrarnos demasiado ruidosos. [218]

A partir de esta turbulenta mezcolanza de una diversidad de agentes sobrenaturales, vemos cómo la acción de la competencia intergrupal —a menudo interciudad— conforma las creencias de la gente sobre el papel de los dioses en la política y el comercio, entre otras áreas. Aunque en aquellos tiempos los reyes aún no se transformaban en semidioses, como harían en Egipto, aún cultivaban una estrecha relación con los dioses, lo que les proporcionaba una mayor legitimidad y un alto grado de autoridad divina. Al inicio de su famoso código, el rey Hammurabi de Babilonia deja decretada la fuente de su mandato divino,

que comenzaba en la cúspide de la jerarquía, con el supremo dios creador y señor del cielo y de la tierra. Después, declara: «Gobernaré sobre el pueblo de cabeza negra como lo hace Shamash e iluminaré la tierra para mayor bienestar de toda la humanidad».[219]

Los dioses mesopotámicos también promovían el comercio y reprimían el perjurio. Por ejemplo, el dios solar y hermano gemelo de Inanna, Shamash, surgió como patrón de la verdad y la justicia, y presidía los juramentos que se formalizaban en virtud de transacciones comerciales y negociaciones de tratados. Los primeros vestigios de este orden de cosas se remontan al segundo milenio antes de la era común, cuando dos familias de Ur (en lo que hoy es Irak) firmaron un contrato con un juramento a Shamash. De igual modo, había estatuas de este dios erigidas en la plaza del mercado, presumiblemente para fomentar unas prácticas comerciales justas a través de las «imprimaciones de Shamash». El Código de Hammurabi formalizaba ese hecho al exigir el recurso a juramentos divinos para hacer efectivo un contrato o un intercambio mercantil, así como para asegurar un testimonio honesto en una investigación judicial.[220]

Los posteriores dioses de las antiguas Grecia y Roma, en contra de la imagen popular generada por los aún más posteriores charlatanes cristianos, defendían la moral pública y concedían el favor divino a individuos, familias y ciudades. Aunque sujetos a las mismas deficiencias morales que sus antecesores mesopotámicos, los dioses griegos legitimaban a los gobernantes, inspiraban a los ejércitos y vigilaban las prácticas de corrupción. Como casi todos los dioses, favorecían en especial a quienes observaban los rituales ancestrales, entre los que se incluían costosos sacrificios que se ofrecían en elaborados ritos. Pero también practicaban un cierto grado de vigilancia activa y castigos específicos por faltar al respeto a los propios padres o por adorar a dioses extranjeros. Además, es probable que en Atenas el asesinato fuera reprimido por las divinidades, aunque por vía indirecta. Se creía que se trataba de un acto que contaminaba al asesino, de tal manera que si un sujeto corrompido accedía a un lugar sagrado, como un templo, un mercado u otros espacios públicos específicos, los dioses entrarían en cólera, pudiendo llegar a castigar a toda la ciudad. El castigo colectivo habría motivado el que terceras partes, es decir, testigos, alertasen a las autoridades de la condición de mancillado del asesino, para que el resto de los ciudadanos no sufrieran los daños colaterales de alguna rabieta divina.[221]

De lejos, la causa más importante del castigo divino resultaba de la violación de

los juramentos sagrados que se hacían en nombre de un dios en particular al firmar un contrato comercial, al cerrar una venta o al aceptar un cargo público. En Atenas, como en muchas otras partes del mundo griego, la plaza del mercado estaba repleta de altares dedicados a distintos dioses. Se exigía a los mercaderes que hiciesen juramentos sagrados ante ellos para afirmar la autenticidad y la calidad de sus productos. La intensa dependencia que los atenienses tenían de los dioses y de dichos juramentos puede servir para explicar su perdurable fama de honorabilidad, tanto en los negocios como en los tratados.[222]

En el posterior mundo romano, se recurriría a los juramentos sagrados de manera similar en las ventas, acuerdos jurídicos y contratos. Se tomaba juramento, por ejemplo, a los agricultores y los molineros para que no pactasen los precios. Asimismo, los vendedores de vino juraban por la calidad e integridad del producto que comercializaban. Y, por supuesto, la gente daba su palabra de no cometer perjurio cuando daba testimonio en un tribunal. Es destacable el hecho de que los propios dioses no se preocupaban directamente por la mentira, el engaño o el robo per se, sino que ponían el énfasis en la violación de los juramentos que se hacían en su nombre, es decir, que al igual que los propios griegos y romanos, lo que preocupaba a los dioses era su honor. Para ampliar la magnitud de estas sociedades, solo hizo falta que tal intuición psicológica —el honor personal y familiar— alimentase la evolución cultural.[223]

La centralidad de los dioses en la actividad comercial y mercantil en el Mediterráneo se ilustra bien en el caso de la isla egea de Delos, epicentro del comercio marítimo romano durante el siglo II antes de la era común. Como centro religioso y refugio comercial, la antigua plaza del mercado estaba repleta de altares e ídolos de distintos dioses, si bien tanto Mercurio como Hércules tenían preeminencia. En este lugar sagrado, los mercaderes juraban por estas deidades para establecer fraternidades comerciales y solidificar los lazos contractuales que interconectaban efectivamente el Mediterráneo. Pausanias, un famoso viajero griego, observó que «aquí, la presencia de los dioses hace que los negocios sean seguros». Quien sea escéptico ante la posibilidad de que tales juramentos tuviesen importancia debe recordar la evidencia psicológica de los efectos de la imprimación de las deidades en la toma de decisiones económicas. A la vista de tales indicios, cuesta imaginar que unos juramentos tan explícitos, tomados en un lugar cargado de poder espiritual, no aumentasen la fiabilidad y honradez de la gente, lo que vendría a engrasar el motor del intercambio económico.[224]

El infierno, el libre albedrío y el universalismo moral

A partir de este hervidero de creencias sobre los dioses y las sanciones divinas, que se desplazó en oleadas de ida y vuelta entre el Mediterráneo e India durante siglos, alrededor del año 500 antes de la era común comenzaron a aflorar nuevas religiones con dioses universales (o fuerzas cósmicas) y todo un aparato de recompensas y castigos para comportamientos particulares. En la actualidad, quedan supervivientes de aquella competición como el budismo, el cristianismo o el hinduismo, entre otros. Más adelante, el islamismo se sumaría a la lista, junto a otras tantas religiones.[225]

Hacia más o menos el año 200 antes de la era común, las religiones universalizantes contaban con distintas variantes de tres elementos trascendentales, que vinieron a cambiar el juego psicológico. El primero sería una vida después de la muerte de carácter contingente; en el núcleo de estas religiones se encontraban creencias sobre la vida después de la muerte o alguna forma de salvación eterna de carácter contingente, por cuanto dependía de que las personas se ciñesen a unos códigos morales específicos durante su vida; aquí encontramos las nociones de paraíso, infierno, resurrección y reencarnación. El segundo es el libre albedrío; la mayor parte de las religiones universalizantes enfatizaban la capacidad de los individuos para decantarse por los «actos morales», incluso cuando hacerlo suponía violar normas locales o resistirse a las autoridades tradicionales. Las elecciones que los individuos toman libremente conformarían su destino en la otra vida. El tercero es el universalismo moral; los códigos morales de algunas de estas religiones evolucionaron hasta convertirse en leyes divinas, cuyos adeptos creían que se aplicaban de forma universal, a todos los seres humanos. Se trataba de leyes derivadas de la voluntad de dioses todopoderosos (como en el cristianismo o el islam) o de la estructura metafísica del universo (como en el budismo o el hinduismo). Constituían una innovación tremenda, puesto que en la mayor parte de las ubicaciones geográficas y momentos históricos se había dado por hecho que los distintos pueblos, o grupos etnolingüísticos, tenían unas normas sociales, rituales y dioses de carácter propio y distintivo.

Estos tres elementos habrían afectado de forma independiente al modo en que la gente pensaba y se comportaba, de tal manera que habrían conferido a los creyentes una ventaja en la competición con las comunidades tradicionales y las religiones de pequeña escala. Vamos a dar una ojeada a los datos actuales, para examinar el modo en que tales convicciones religiosas podrían haber proporcionado esa ventaja.[226]

En distintos países, la creencia en una vida después de la muerte de carácter contingente va asociada a una mayor productividad económica y unas tasas de criminalidad más bajas. En función de datos de todo el mundo de entre 1965 y 1995, los análisis estadísticos indican que cuanto mayor es el porcentaje de habitantes de un país que creen en el cielo y en el infierno (no valdría creer solo en el cielo), más rápido es el ritmo del crecimiento económico en una década. Supone un efecto considerable, por cuanto si el porcentaje de las personas que creen en el infierno (y en el cielo) se incrementa en alrededor de veinte puntos percentiles, yendo, pongamos, del 40 al 60 por ciento, la economía de un país crecerá un 10 por ciento más durante la década siguiente. El patrón se mantiene incluso si se despejan los factores típicos que según los economistas afectan al crecimiento económico. Los datos indican, asimismo, que son específicamente las creencias en una vida después de la muerte de carácter contingente las que alimentan el crecimiento económico. Creer solo en el cielo (pero no en el infierno) no lo incrementa, como tampoco lo hace la creencia en un dios una vez que ya se ha tenido en cuenta la influencia de las creencias en una vida después de la muerte de carácter contingente. Si bien son muchas las personas que parecen dispuestas a creer en el cielo, es añadir el infierno lo que pone en marcha el aparato económico (la creencia solo en el infierno sería algo excepcional).[227]

Por sí solo, este análisis no demuestra que la creencia en una vida después de la muerte de carácter contingente sea causante indiscutible del crecimiento económico. No obstante, si se mira a la luz de todas las pruebas mencionadas más arriba, nos viene a indicar que es probable que ciertas creencias religiosas, que no la «religión» en general, se saldan de tal forma que repercuten en la prosperidad económica.[228]

La creencia en una vida después de la muerte de carácter contingente también puede influir en las tasas globales de criminalidad. Cuanto mayor es el porcentaje de personas que hacen gala de tal creencia (cielo e infierno) en un país, más baja es la tasa de homicidios; por contraste, cuanto mayor es el

porcentaje de la gente que cree solo en el cielo, más aumenta. Así es, creer solo en el cielo está asociado con un aumento de los asesinatos. Se recoge la misma tendencia para otros nueve tipos de crimen, incluidas las agresiones, el latrocinio y los atracos. Bien es cierto que debemos ser cautos a la hora de dar demasiado peso a estos otros delitos, debido a la diferencia entre países en cuanto a la frecuencia con que se denuncian varios crímenes. Si he preferido poner el foco en el homicidio es porque se trata de la estadística criminal más fiable de un país a otro. Tales relaciones permanecen iguales incluso cuando los factores que por lo general se asocian a las diferencias en las tasas criminales, como la riqueza nacional o la desigualdad, se mantienen estadísticamente constantes.[229]

Junto a las creencias en una vida después de la muerte, las nociones de libre albedrío también pueden influir en la toma de decisiones de las personas, si bien, por desgracia, la mayoría de las investigaciones que hay al respecto se han restringido a las sociedades WEIRD. Los experimentos psicológicos llevados a cabo en laboratorio indican que es menos probable que los estadounidenses que mantienen una creencia más firme en el libre albedrío hagan trampa en un examen de matemáticas, acepten pagos en efectivo que no se han ganado o se conformen a las opiniones del grupo, así como que es más probable que se resistan a la tentación, ayuden a desconocidos y resuelvan un problema de modo creativo. También tienen más propensión a hacer atribuciones disposicionales; es decir, al sesgo de explicar el comportamiento de la gente de acuerdo con rasgos disposicionales (ej.: «Es un vago»), por encima de la importancia del contexto (ej.: «Está agotado por el trabajo»). En vista de que una buena parte de estas investigaciones provocan cambios comportamentales en el laboratorio, al exponer a algunos participantes a argumentos científicos que suprimen temporalmente su convencimiento en el libre albedrío y la capacidad de agencia, puede inferirse que las creencias de la gente animan los cambios en el comportamiento.[230]

Aunque las investigaciones sobre el universalismo moral se muestran aún más acotadas que las que tienen como objeto el libre albedrío, hay dos estudios que indican que la convicción en el universalismo moral por encima del relativismo estimula una mayor honestidad impersonal y unas donaciones caritativas más generosas. Al igual que con el libre albedrío, los investigadores han tratado de demostrar la influencia causal de la adhesión de la gente al universalismo moral, imprimándoles experimentalmente, bien dicho universalismo moral, bien el relativismo, para luego observar si hacen trampas para ganar dinero o si donan más para los pobres. Los resultados muestran que la inducción del universalismo

moral anula la posibilidad de hacer trampas y aumenta las donaciones benéficas.
[231]

Si se ven en conjunto, todos estos trabajos de investigación respaldan la idea de que las creencias en una vida después de la muerte de carácter contingente, el libre albedrío y el universalismo moral vinieron a alterar los procesos de toma de decisiones y el comportamiento de la gente de tal forma que propiciaron el éxito en la competición entre grupos religiosos o sociedades. Así pues, la evolución cultural puede haber favorecido la adición de estos tres potenciadores a un brebaje sobrenatural que incluía unos poderosos castigadores sobrenaturales (u otras fuerzas cósmicas) con inquietudes morales. Ahora bien, ¿qué otros ingredientes son cruciales en estas recetas sociales?

Mártires persuasivos y aburridos rituales

En el núcleo de las religiones universalizantes subyacían, y aún lo hacen, un apego emocional profundamente arraigado a unas creencias sobrenaturales y visiones del mundo particulares. El éxito a largo plazo de estas nuevas comunidades religiosas no descansó tanto en la fórmula de los rituales ancestrales —enraizados en el poder de vinculación de unos ritos «imaginistas» de gran impacto emocional, como en el caso de Ilahita— como en la impronta perdurable en la psicología de la fe de las personas en sus dioses, códigos morales y concepciones del universo. Como parte del proceso, la evolución cultural habría favorecido nuevas formas rituales —los rituales «doctrinales»—, por cuanto serían más efectivas a la hora de transmitir tanto el contenido de las creencias religiosas como una honda adhesión a estas. Los rituales fueron evolucionando, de forma gradual, para sacar partido de ciertos aspectos de nuestras capacidades innatas para el aprendizaje cultural; se hicieron más frecuentes y más repetitivos, con recurso a oraciones, himnos, poemas, credos y parábolas que portaban el contenido de las creencias en formatos memorizables. A través del encauzamiento de nuestros sesgos de atención, tales creencias eran —y siguen siendo— transmitidas de manera sistemática por parte de individuos particularmente prestigiosos o exitosos —sacerdotes, profetas o líderes de la comunidad—, o bien, en ocasiones, las expresaba toda la congregación al

unísono, para transmitir a los jóvenes aprendices el sentido de un compromiso unificado (de conformidad). La investigación psicológica indica que estos elementos, entre otros, agudizaron la capacidad de aprendizaje y la memoria de las personas, facilitando por ende el fenómeno de unas creencias ampliamente compartidas por comunidades religiosas de un tamaño sustancial.[232]

Para inculcar una adhesión profunda a las creencias profesadas de un modo más eficaz, los nuevos rituales doctrinales también explotaban lo que yo llamo dispositivos de intensificación de la credibilidad o CRED (por sus siglas en inglés). Se trata de actos que certifican las creencias subyacentes o la auténtica adhesión de las personas, por cuanto es poco probable que estas los llevaran a cabo si no fuese porque mantienen firmemente las convicciones que declaran profesar de forma verbal. El ejemplo más claro de un CRED es el martirio. Morir por las creencias que profesamos constituye una demostración convincente de que las albergamos con un convencimiento profundo. El caso es que hay más posibilidades de que quienes son testigos u oyen hablar de los actos de los mártires adquieran las mismas creencias que aquellos expresaban, o bien de que profundicen en su propia fe. En el curso de la evolución humana, la selección natural ha favorecido una tendencia psicológica a confiar en los CRED, como un modo de evitar que unos posibles individuos con intenciones manipuladoras puedan transmitirnos falsas creencias en su propio beneficio. Por lo tanto, la evolución dio pie a los CRED para que ejerciesen como una especie de sistema inmune frente a charlatanes y vendedores de humo. El apoyo en los CRED habría sido especialmente importante después de la aparición de los lenguajes complejos, los cuales habrían dado a los individuos con influencia la capacidad para difundir falsa información o creencias maladaptativas en su propio beneficio y a un coste muy bajo. Mediante los CRED, los individuos pueden distinguir las creencias auténticas de un intento de manipulación, en particular para el caso de creencias potencialmente costosas.[233]

Es irónico que las religiones universalizantes hayan evolucionado para explotar la dependencia que tenemos de los CRED, al incorporar oportunidades ritualizadas para que los individuos lleven a cabo, de forma voluntaria, actos costosos o hagan demostraciones creíbles. Sin duda, los mártires desempeñaron un papel central en el cristianismo, el islam y el budismo, entre otras profesiones de fe, pero no se trata más que del ejemplo más flagrante de un CRED. Las religiones universalizantes cuentan con todo un programa de CRED más sutiles, en la forma de escarificaciones, tabús alimentarios, prohibiciones sexuales, ayunos, sacrificios de animales y donaciones benéficas, que acentúan la fe tanto

de los participantes como de los observadores, en especial si se trata de niños y adolescentes. Las religiones también han evolucionado para desplegar CRED que hagan de los guías religiosos —sacerdotes, monjes y profetas— unos transmisores más eficaces, gracias a los votos de castidad y de pobreza, y de otras demostraciones de su honda entrega.[234]

Para fortalecer la sinergia entre creencias y ritualística, los dioses evolucionaron con unos deseos y mandatos que motivaban a la gente a participar en los rituales, observar el ayuno, mantener los tabús y hacer juramentos creíbles. Los nuevos rituales doctrinales transmitirían de un modo más eficaz la fe, y, a cambio, esa nueva fe incentivaría los ritos de refuerzo, gracias a la amenaza del castigo sobrenatural. Este ciclo convergente ayuda a perpetuar la fe de una generación a la siguiente.[235]

Además de inducir creencias y compromisos específicos, es posible que algunos rituales doctrinales también promuevan una mayor autorregulación o tendencia al descuento por demora. A diferencia de los extravagantes, emocionales y a menudo dolorosos ritos de las religiones tribales, los rituales doctrinales entrañan la ejecución de ceremonias repetitivas y a veces tediosas. Tales prácticas exigen una atención uniforme y constante, lo que por lo normal implica costes en tiempo y esfuerzo, pequeños pero reiterados. Los individuos, motivados por una combinación de preocupaciones sobrenaturales (como que Alá quiere que todos los musulmanes recen cuando se pone el sol) y de normas sociales impuestas en el seno de las comunidades religiosas a través de la reputación (como que quienes duermen hasta tarde son malos musulmanes), cultivan más la autorregulación mediante la ejecución de rituales rutinarios.[236]

Una de las consecuencias decisivas de la amplia difusión y estandarización de una serie de creencias y rituales religiosos ampliamente compartidos es la aparición de lo que podríamos entender como «supertribus», las cuales aprovechan nuestra psicología adaptada para concebir grupos étnicos marcados simbólicamente (capítulo 2). Los grupos religiosos evolucionaron para el uso de los marcadores de identidad, entre los que se incluirían la vestimenta especializada, los ornamentos religiosos, unos lenguajes herméticos y los tabús alimentarios, con el fin de delinear los límites de lo que es el grupo y avivar nuestros instintos tribales. Incluso es posible que en la antigua Mesopotamia el hecho de tener unas creencias religiosas y deidades en común haya permitido un mayor intercambio del que se dio en otras regiones más amplias, tal y como ha ocurrido a lo largo de la historia y sigue ocurriendo en el mundo moderno. Al

comienzo de la era común, algunas de las nuevas religiones universalizantes habían llegado a estar aún en mejor disposición para dar origen a unas supertribus más vastas e «imaginadas», de las que cualquiera, al menos en principio, podía formar parte. El universalismo moral y los rituales doctrinales, en combinación con cierto grado de alfabetismo entre los dirigentes, abrieron la puerta a la difusión y preservación de un conjunto ampliamente compartido de creencias sobrenaturales y prácticas entre poblaciones mucho más numerosas de lo que hasta entonces había sido posible. A medida que la competencia intergrupal fue favoreciendo estos paquetes religiosos, el círculo social se fue dilatando.[237]

La plataforma de despegue

Si, a medida que las sociedades han ido creciendo, las religiones han desempeñado un papel central en la formación de instituciones políticas y económicas de nivel superior, es porque pueden moldearnos el comportamiento y la psicología de un modo contundente. El poder de las religiones emana de la miríada de vías por las que la evolución cultural ha conformado sutilmente nuestras creencias sobrenaturales y prácticas rituales para ampliar el círculo social, alimentar una mayor armonía interna e intensificar las ventajas competitivas frente a grupos externos. Las repercusiones psicológicas de las creencias en los deseos celestiales, el castigo divino, la libertad de albedrío y la vida después de la muerte se combinan con unas prácticas rituales repetitivas para anular las tendencias de la gente a la impulsividad y el engaño, incrementando al mismo tiempo la prosocialidad para con los correligionarios desconocidos. A nivel de grupo, estas diferencias psicológicas resultan en unos índices criminales más bajos y un crecimiento económico más rápido. Qué duda cabe de que nada de esto nos viene a explicar la peculiaridad de la psicología WEIRD, pues hace ya mucho tiempo que las religiones universalizantes de toda catadura se han impuesto en la mayor parte del mundo.[238]

Tras haberse dispuesto este trasfondo, todo está listo para el surgimiento de la psicología WEIRD. Nos encontramos al comienzo del primer milenio de la era común, y las religiones universalizantes se hallan compitiendo, mutando y

difundiéndose por todo el Viejo Mundo. ¿Qué ocurriría si la evolución cultural encauzase la fuerza de una de estas religiones universalizantes para socavar y luego transformar las instituciones humanas más fundamentales, aquellas relativas al matrimonio, la familia, el linaje, la identidad y la herencia?

■

[\[187\] Discursos sobre la primera década de Tito Livio, Barcelona: RBA, 2016, trad. de Juan Manuel Forte Monge y Luis Navarro.](#)

[\[188\] Shariff y Norenzayan, 2007. Hay que destacar que la tarea no consistía exactamente en montar una frase, sino que era un poco más complicada, de hecho, e implicaba dejar fuera una palabra que no encajaba. Lo he simplificado un poco.](#)

[\[189\] Eso en el caso del estudio 2 \(Shariff y Norenzayan, 2007\). En el estudio 1, los efectos se muestran incluso más amplios. Podría temerse que los participantes se percatasen de las imprimaciones de Dios a la hora de componer las frases en la tarea y quisiesen complacer a los investigadores, pero eso es poco probable por dos razones. La primera es que, debido al modo en que se diseñó la tarea, los participantes creían que los investigadores no podían saber cuánto dinero se llevarían. La segunda es que, cuando se les preguntó si habían notado algo de particular en las palabras con las que debían componer la frase, casi nadie mencionó nada sobre la religión o sobre Dios. Aunque el comportamiento efectivo de la gente dice otra cosa, sus procesos mentales inconscientes sí notaron algo en las palabras y reaccionaron de acuerdo con ello.](#)

[\[190\] Shariff et al., 2016.](#)

[\[191\] Duhaime, 2015.](#)

[\[192\] La influencia de la llamada a la oración en los musulmanes también se ha confirmado en el laboratorio, donde la exposición a la llamada reducía las trampas en una prueba matemática del 47 al 32 por ciento \(Aveyard, 2014\).](#)

[\[193\] Edelman, 2009; Malhotra, 2010. Técnicamente, los datos solo recogen los casos en que la gente compra porno en línea. Estoy asumiendo que después lo ven.](#)

[\[194\] Henrich, 2009; Sperber et al., 2010.](#)

[\[195\] Gervais, 2011; Gervais y Henrich, 2010; McNamara et al., 2019a; Norenzayan, Gervais y Trzesniewski, 2012; Willard, Cingl y Norenzayan, 2020; Willard y Norenzayan, 2013.](#)

[\[196\] Chudek et al., 2017; Willard et al., 2019. Es muy habitual oír que los chinos o, de forma más general, «los orientales» carecen del dualismo mente-cuerpo. No obstante, hay pruebas históricas, tanto cualitativas como cuantitativas, que lo desmienten \(Goldin, 2015; Slingerland y Chudek, 2011; Slingerland et al., 2018\).](#)

[\[197\] Atran y Norenzayan, 2004; Boyer, 2001, 2003. Hay muchas creencias de las que —en principio— podríamos decir que nunca se han desarrollado en ninguna sociedad. No aparece, por ejemplo, ningún caso de divinidad que tenga mente solo en el invierno y cuerpo solo en el verano.](#)

[\[198\] A los rituales se les aplica una lógica paralela \(Legare y Souza, 2012, 2014\).](#)

[\[199\] Barnes, 2010; Boehm, 2008; Murdock, 1934, p. 185; Radcliffe-Brown, 1964, p. 152; Willard y Norenzayan, 2013; Wright, 2009.](#)

[\[200\] Murdock, 1934, p. 253; Radcliffe-Brown, 1964, p. 168; Wright, 2009. A veces había contingencia; los andamaneses decían que si alguien se ahogaba, pasaba a vivir bajo el agua como un espíritu del mar; de otro modo, los fantasmas de los muertos estaban destinados a vagar por el bosque. Las conexiones de contingencia entre los actos con una importancia social durante la vida y la calidad de su estancia posterior en el otro mundo no se agotaban ahí.](#)

[\[201\] Lee, 2003; Marshall, 1962. Al parecerse más a la gente común, los dioses de las sociedades de más pequeña escala tienen a veces preocupaciones morales, en las más de las ocasiones referidas a ámbitos locales, como el reparto de la comida en el seno del clan \(Purzycki et al., 2019; Singh y Henrich, 2019\).](#)

[\[202\] Blume, 2009; Norenzayan et al., 2016a, 2016b; Strassmann et al., 2012. Hay también razones para pensar que la tendencia sería que los dioses evolucionasen para favorecer la reproducción rápida de adeptos y, al mismo tiempo, la tabuización de cualquier forma de actividad sexual no reproductiva \(como el sexo oral, los preservativos, las interacciones entre personas del mismo](#)

sexo, etc.). A diferencia de lo que ocurre en el caso del trato con extraños o de la prevención del adulterio, no esperamos que la competencia intergrupal sirva para difundir las preocupaciones divinas sobre comportamientos que se desencadenan fácilmente desde el instinto; por ejemplo, los dioses no van a exigir que una madre ame a sus bebés o que los hombres piensen a menudo en el sexo.

[203] En ocasiones, Mark Collard también participó en esos primeros encuentros. Más tarde, el antropólogo Ben Purzycki y el experto en estudios religiosos Martin Lang tuvieron un papel central en la dirección de la investigación transcultural que estábamos llevando a cabo.

[204] Lang et al., 2019; Purzycki et al., 2016; Purzycki et al., 2017.

[205] También evaluamos las creencias de la gente sobre la disposición de sus dioses a recompensar a los creyentes, para encontrar que no tenían ninguna influencia en los sesgos que presentaban frente a los extraños. Hay quien podría encontrarlo desconcertante, dada la obsesión de los dioses con la amabilidad en las variantes modernas del cristianismo. Pero tampoco es difícil ver el sentido. En primer lugar, apoyarse en el castigo se traduce en que un dios no tiene que hacer gran cosa; simplemente, la gente teme el castigo y se comporta. Las recompensas son otra historia. Para mantener un comportamiento a base de recompensas, hay que estar constantemente dando a la gente golosinas (o recompensas). Exige una mayor actividad de los dioses, lo cual resulta problemático cuando no existen de verdad. En segundo, las investigaciones en psicología indican que la gente responde con más fuerza a las pérdidas o a la amenaza de pérdidas que a las ganancias potenciales, es decir, los palos pueden con las zanahorias. Otras investigaciones sobre las trampas revelan unos patrones similares: sería más probable que los cristianos que dicen creer en un dios más amoroso hiciesen más trampas en un examen de matemáticas que aquellos que creían en un dios más castigador. Esto no quiere decir que las recompensas divinas no tengan ninguna importancia, pero nos pone sobre la pista de por qué la evolución cultural habría puesto el énfasis más en el castigo, reservando quizá las recompensas para comportamientos extraordinarios por parte de individuos singulares (Norenzayan et al., 2016a, 2016b; Shariff y Norenzayan, 2011).

[206] Lang et al., 2019. A diferencia de lo que ocurre con los estudios sobre la imprimación que hemos visto antes, en este caso solo mostramos las correlaciones entre nuestros índices de vigilancia y castigo y las asignaciones en

ambos experimentos. Demostrar esas correlaciones no comporta la prueba definitiva de que las creencias sobrenaturales de la gente influyan en sus decisiones económicas. Es posible, por ejemplo, que quienes tengan una mentalidad más equitativa se sientan más atraídos por las creencias en unos dioses castigadores. No obstante, los análisis detallados que hay detrás de nuestros hallazgos hacen difícil explicar esas relaciones a partir de otra cosa que no sea el que las creencias sobrenaturales doten de un comportamiento más prosocial a las personas. Los análisis que hemos llevado a cabo demuestran que nuestros hallazgos no se pueden deber a diferencias entre las comunidades objeto del estudio ni a factores educacionales o económicos.

[207] En nuestro estudio transcultural, también realizamos una serie de experimentos de imprimación, los cuales son difíciles de llevar a cabo sobre el terreno en sitios remotos en que la gente tiene escasa educación formal, pues a menudo deben poner toda la concentración de la que son capaces en entender el experimento en sí. Es probable que esto reduzca la influencia de las imprimaciones. A pesar de ello, observamos algunos efectos de imprimación que contrastan nítidamente con la influencia de los Grandes Dioses y los dioses locales. No obstante, hubo ocasiones en que no llegamos a constatar la huella de las imprimaciones. Por eso, la interpretación no acaba de quedar clara, puesto que no podemos decir si es que esos recordatorios no afectan a la gente o si es algo relacionado con las circunstancias de los experimentos y que haya impedido que las imprimaciones saliesen adelante (Lang et al., 2019).

[208] Los trabajos con apoyo en los estudios sobre la imprimación analizados al inicio de este capítulo desvelan la centralidad del castigo sobrenatural. Hay dos experimentos (Yilmaz y Bahçekapili, 2016) en los que se asignó a los participantes, turcos musulmanes, a uno de tres grupos, de tal forma que se les imprimó (1) el castigo sobrenatural, (2) la religiosidad sin castigo o (3) recordatorios neutrales (no religiosos). Para el primer experimento se recurrió a una versión modificada de la tarea de completar la frase desarrollada por Azim y Ara, mientras que en el segundo estudio se recurrió a una selección de pasajes del Corán. Tras haber realizado la tarea, los participantes puntuaron en una escala su disposición a hacer donaciones de caridad, donar sangre, etc. En comparación con los efectos de la imprimación neutral, las inclinaciones prosociales de los musulmanes que recibieron el recordatorio del castigo de Dios aumentaron en entre un 60 y un 100 por ciento. Los elementos neutrales o religiosos pero más clementes solo las elevaron entre un 20 y un 50 por ciento.

[\[209\] Atran, 2002; Diamond, 1997; Munson et al., 2014; Rubin, 2017; Smith, 1917; Wright, 2009. Smith da el número de dieciocho seguidores prominentes de la fe divina de Akbar.](#)

[\[210\] Norenzayan et al., 2016a, 2016b. Para un experimento sencillo en el que se muestra la capacidad de las religiones para inspirar a hacer daño, véase Bushman \(2017\).](#)

[\[211\] Handy, 1941; Hogbin, 1934; Lindstrom, 1990; Williamson, 1937. Para examinarlo, la psicóloga Rita McNamara y yo hicimos un estudio sobre los aldeanos de la isla Yasawa, en las Fiyi. Los yasawanos cuentan con una mezcla sincrética de creencias religiosas, entre las que se incluyen tanto el Dios cristiano como los dioses ancestrales tradicionales. Allí, pusimos a prueba el juego de la asignación aleatoria, al tiempo que hicimos una imprimación inconsciente en los participantes de \(1\) Jesucristo, \(2\) de los dioses ancestrales o \(3\) de flores. Lo que encontramos es que aquellos que habían recibido la imprimación de los dioses ancestrales parecían asignar más a algún miembro de la comunidad local que a un extraño, es decir, que el favoritismo para quienes pertenecían al mismo clan aumentaba. Tiene todo el sentido, puesto que a los dioses ancestrales de estas poblaciones solo les preocupa la comunidad local \(McNamara y Henrich, 2018\). Véase también Hadnes y Schumacher, 2021.](#)

[\[212\] Whitehouse et al. \(2019\) dan parcialmente apoyo al punto de vista que se presenta aquí, por cuanto exponen que la creencia en unos dioses moralizantes puede inhibir el colapso de sociedades más complejas una vez que han crecido. No obstante, los autores mencionados tratan de sostener que sus datos no vienen a respaldar la idea de que los dioses moralizantes facilitaron el proceso de crecimiento, sino tan solo la estabilización de las sociedades complejas. Lamentablemente, los análisis que llevan a cabo presentan errores graves. Por ejemplo, transforman una gran cantidad de datos ausentes \(el 60 por ciento de los datos no se encuentra\) sobre varias sociedades y siglos en una prueba de la ausencia de dioses moralizantes. Es decir, cometen el clásico error de asumir explícitamente que una ausencia de pruebas representa la prueba de la ausencia \(en este caso, la ausencia de dioses moralizantes\). Si los datos ausentes se tratan del modo adecuado, la mayor parte de sus afirmaciones más importantes se derrumba \(Beheim et al., 2019\). Para saber cómo se lidia en un manual de estadística con estos datos, véase McElreath \(2020\). También existen dudas importantes sobre la calidad de los datos utilizados por Whitehouse et al. \(Slingerland et al., pendiente de publicación\).](#)

[213] [Diamond, 1997; Goldman, 1958; Watts et al., 2015. El 40 por ciento viene de Watts et al., si bien no se ha equilibrado a la tasa por unidad de tiempo. Se trata, en su lugar, de una posibilidad del 40 por ciento de que haya divisiones lingüísticas en el árbol austronesio. El número promedio de las divisiones entre la población protoaustronesia y las poblaciones terminales es de quince coma nueve. A partir de un periodo de expansión de cinco mil años, resulta una media de alrededor de trescientos quince años entre cada división.](#)

[214] [Hogbin, 1934, p. 263; Turner, 1859; Williamson, 1937, p. 251; Wright, 2009, p. 57.](#)

[215] [Goldman, 1955, 1970; Kelekna, 1998; Kirch, 1984, 2010; Wright, 2009. Los jefes tonganos debían sacrificar a sus propios hijos, aunque, por lo frecuente, se trataba de los de esposas secundarias.](#)

[216] [Williamson, 1937; Wright, 2009, pp. 55-56.](#)

[217] [Handy, 1927, p. 78.](#)

[218] [Aubet, 2013; Collins, 1994; Leick, 1991; Wright, 2009. En Polinesia también había dioses del adulterio y el latrocinio \(Williamson, 1937, p. 19\).](#)

[219] [Para un panorama general de los dioses mesopotámicos, véase: oracc.museum.upenn.edu/amgg/listofdeities. Hay un himno a Shamash, procedente de la antigua Babilonia, en el que se dice explícitamente que los comerciantes no podrán mentir en los pesos y medidas; una postura de la que más tarde se haría eco el Antiguo Testamento, en Proverbios 11, 1: «El Señor detesta la balanza engañosa, los pesos exactos lo complacen» \(Aubet, 2013\).](#)

[220] [Aubet, 2013; Leick, 1991; Rauh, 1993.](#)

[221] [Mikalson, 2010. Además, se pensaba que los dioses se tomaban más en serio los sacrificios y oraciones de la gente honorable que los de otras personas más humildes \(Rives, 2006\).](#)

[222] [Mikalson, 2010; Norenzayan et al., 2016a, 2016b. Silver \(1995, p. 5\) da comienzo a su Economic Structures of Antiquity \(Estructuras económicas de la Antigüedad\) con la importancia nuclear de los dioses en el intercambio económico: «El papel económico de los dioses encontraba una importante expresión en su función como protectores de los empresarios con prácticas](#)

honestas». Los dioses no solo castigaban a quienes rompían un juramento, sino además a todos aquellos que no denunciasen las prácticas comerciales clandestinas o las técnicas de venta engañosa. Así, se resuelve el conocido como «problema del polizonte de segundo orden».

[223] Rives, 2006, pp. 50-52, 105-131.

[224] Rauh, 1993. Las citas de Pausanias [en el original] son de Kemezis y Maher (2015, p. 317).

[225] McNeill, 1991; O'Grady, 2013; Rives, 2006. Son varias las religiones universalizantes que desarrollaron la noción de «hombre-dios», una manifestación de la esencia divina que podía presentarse como un potente modelo para los fieles (son ejemplos la figura de Jesús, Buda Gautama, etc.). Los académicos han discutido durante mucho tiempo la idea de que Buda sea un dios, si bien las investigaciones más recientes, centradas en el modo en que la gente de a pie piensa y habla de hecho sobre él, sirven para demostrar que, efectivamente, se trata de un dios (Purzycki y Holly, 2019). A efectos de mis intenciones, eso es lo que importa.

[226] Gier y Kjellberg, 2004; Harper, 2013; McCleary, 2007; McNeill, 1991. Los dos diferentes acercamientos al universalismo moral son interesantes, porque en un caso es Dios la fuente de la moralidad, y en el otro, son los dioses los que están sujetos a las leyes morales del universo.

[227] Barro y McCleary, 2003; McCleary y Barro, 2006. Estos autores también recurren a un enfoque instrumental diferenciado para estimar los efectos de las creencias en la otra vida en el crecimiento económico. Gracias a Robert Barro y Rachel McCleary por facilitarme los datos. Véase también Tu, Bulte y Tan, 2011.

[228] La valoración del efecto neto de un paquete de creencias y prácticas religiosas en particular sobre la productividad económica de una población es una tarea espinosa. Mientras que creer en una vida después de la muerte contingente parece estimular el crecimiento económico, presumiblemente porque fomenta el trabajo duro y unas conexiones sociales más amplias, la participación ritual puede crear por sí misma una resistencia a la productividad, puesto que las personas religiosas dedican una gran cantidad de tiempo y dinero a actividades no económicas. No obstante, tal y como voy a plantear unas páginas más

adelante, es probable que los rituales sean cruciales para inculcar la religión, lo que significa que sin rituales las creencias en una vida después de la muerte de carácter contingente no se habrían difundido ni serían comunes (Willard y Cingl, 2017). Todo esto indica que la competencia intergrupala tenderá a favorecer aquellas formas rituales que se salden con el «mejor resultado para la banca», es decir, a aquellos paquetes que sean más eficientes a la hora de generar fe y unos discípulos disciplinados con el menor insumo de rituales y tiempo devocional. También significaría que en los lugares en que el tiempo de la gente es económicamente más productivo, el número de horas dedicadas a los rituales y devociones tenderá a declinar.

[229] Shariff y Rhemtulla, 2012. Estos hallazgos han sido respaldados más adelante mediante el análisis de una serie de encuestas a nivel internacional en las que se vincula una fuerte creencia en un dios y en el cielo y el infierno con el hecho de que la gente encuentre menos justificable defraudar impuestos, no pagar el transporte público, comprar propiedades robadas y eludir las responsabilidades para con otros once bienes públicos similares (Atkinson y Bourrat, 2011). Sospecho que, por razones obvias, es probable que la noción de «cielo» sea psicológicamente más atractiva que la de «infierno». Así que cuando disminuye la competición entre grupos también lo hace, de forma natural, la creencia en el infierno, mientras que las ideas sobre el cielo se mantienen como algo común. Cuando la competición intergrupala se intensifica, las ideas sobre el infierno se difunden, por cuanto, en combinación con las creencias sobre el cielo, favorecen un mayor éxito en la competencia intergrupala; los Grandes Dioses necesitan unos grandes garrotes. Para otros análisis de relevancia en los que se vinculan el crimen y la religiosidad, véanse Baier y Wright, 2001; Kerley et al., 2011; Stark y Hirschi, 1969.

[230] Alquist, Ainsworth y Baumeister, 2013; Baumeister, Masicampo y Dewall, 2009; Genschow, Rigoni y Brass, 2017; Martin, Rigoni y Vohs, 2017; Protzko, Ouimette y Schooler, 2016; Rigoni et al., 2012; Shariff et al., 2014; Srinivasan et al., 2016; Stillman y Baumeister, 2010; Vohs y Schooler, 2008. Aunque es prometedor, todo este trabajo requiere de mayor escrutinio. Algunas tentativas de replicación han fracasado (Giner-Sorolla, Embley y Johnson, 2017; Post y Zwaan, 2014). Es más, mientras que las investigaciones sobre el autocontrol y el libre albedrío llevadas a cabo con niños confirman este patrón entre los estadounidenses, el mismo no aparece entre los de Singapur, China o Perú (Chernyak et al., 2013; Kushnir, 2018; Wentle et al., 2016; Wentle et al., 2020). Es posible que en muchas poblaciones no WEIRD el libre albedrío fomente una

psicología que permita a la gente superar sus propios deseos en favor del cumplimiento de las normas sociales (en lugar de los estándares personales) o el respeto a los miembros del grupo.

[231] Inglehart y Baker, 2000; Rai y Holyoak, 2013; Young y Durwin, 2013. A menudo se le llama «realismo moral» en lugar de «universalismo moral». Lo he recategorizado para evitar la importación de un equipaje filosófico no deseado. Lo que a mí me interesa es en qué cree la gente en la práctica y cómo esto influye en su comportamiento.

[232] Atkinson y Whitehouse, 2011; Norenzayan et al., 2016a; Whitehouse, 2000, 2004. Whitehouse (1995) fue el pionero de la distinción entre rituales «imagísticos» y «doctrinales». Norenzayan et al. (2016a) la integró en un acercamiento evolutivo-cultural a la religión de carácter más amplio. El papel de la evolución de los sistemas de escritura mediante la elaboración de textos sagrados habría desempeñado un papel de especial relevancia.

[233] Henrich, 2009, 2016; Kraft-Todd et al., 2018; Lanman y Buhrmester, 2017; Tenney et al., 2011; Wildman y Sosis, 2011; Willard, Henrich y Norenzayan, 2016; Xygalatas et al., 2013; Singh y Henrich, 2019b.

[234] Es posible que la arquitectura religiosa, como las catedrales, los templos o las tumbas, también aproveche nuestra dependencia de los CRED, ya que se hace difícil imaginar por qué una comunidad gastaría una parte tan importante de su riqueza en la construcción de una catedral gigante, en lugar de en carreteras, puentes, canales, molinos y presas, si no está compuesta por auténticos creyentes.

[235] Lanman, 2012; Willard y Cingl, 2017.

[236] Baumeister, Bauer y Lloyd, 2010; Carter et al., 2011; McCullough y Willoughby, 2009; Wood, 2017. Como ocurre con una buena parte de la investigación en psicología, estos hallazgos están extraídos de personas WEIRD. No obstante, las medidas internacionales de la paciencia, en combinación con una serie de datos sobre las religiones, indican que es probable que estos efectos se generalizasen más allá de las poblaciones WEIRD (Dohmen et al., 2015; Falk et al., 2018).

[237] Aubet, 2013; Ekelund et al., 1996; Ginges, Hansen y Norenzayan, 2009; Guiso, Sapienza, y Zingales, 2009; Hawk, 2015; Jha, 2013; Johnson y Koyama,

2017; Lewer y Van den Berg, 2007; Rauh, 1993; Watson-Jones y Legare, 2016; Wen et al., 2015.

[238] En 2010, más del 75 por ciento de la población del mundo afirmó ser cristiana (el 31,5 por ciento), musulmana (23,2 por ciento), hinduista (15 por ciento) o budista (7,1 por ciento). Las religiones que no revisten un carácter internacional se limitan a tan solo un 5,9 por ciento de la población internacional. La competencia de mayor envergadura para las religiones del mundo no viene de las tradicionales, sino de aquellos que se clasifican como «sin afiliación»; por desgracia, se trata de una categoría que no nos dice gran cosa, ya que está conformada, sobre todo, por los ciudadanos de China (en donde la «religión» ha sido durante mucho tiempo un asunto políticamente delicado), así como además incluye a auténticos ateos de Europa y Norteamérica. Parece que, en la actualidad, algunas de las religiones más importantes del mundo se están diseminando por China de forma acelerada:
www.pewforum.org/2012/12/18/global-religious-landscape-exec.

PARTE II

LOS ORÍGENES DE LA GENTE WEIRD

Las familias

WEIRD

Las familias que nos encontramos en las sociedades WEIRD son peculiares, exóticas incluso, vistas desde una perspectiva mundial e histórica. No tenemos linajes ni una dilatada parentela que se extienda hacia todas direcciones, enmarañándonos en una red de responsabilidades familiares; la identidad, sentido del yo, existencia jurídica y seguridad personal que tenemos no dependen de la pertenencia a una casa o a un clan, ni de nuestra posición en una red de relaciones. Nos limitamos a un cónyuge (a la vez) y, por lo general, las normas sociales excluyen el matrimonio con familiares, incluidos primos y primas, sobrinos y sobrinas e hijastros e hijastras. A diferencia de los matrimonios arreglados, nuestros «matrimonios por amor» están motivados, por lo común, por el afecto y la compatibilidad mutuos. Se considera lo ideal que una pareja de recién casados se establezca en una residencia independiente de la de sus padres, dando lugar a lo que los antropólogos llaman «residencia neolocal». A diferencia de lo que ocurre con los clanes patrilineales o los linajes segmentarios, la gente WEIRD concibe el parentesco bilateralmente, de manera que se traza la ascendencia tanto a partir del padre como de la madre. La propiedad se detenta individualmente y las donaciones se limitan a una decisión personal. No tenemos derechos, por ejemplo, sobre las tierras que puedan poseer nuestros hermanos ni tenemos derecho a veto si deciden venderlas. Las familias nucleares conforman un fundamento distintivo de nuestras sociedades, pero la residencia en común solo dura hasta que los hijos se casan para formar un nuevo hogar. Más allá de estos pequeños núcleos familiares, nuestros lazos de parentesco son mucho menos extensos y más débiles que los que se mantienen en la mayoría del resto de las sociedades. Si bien dichos lazos vienen a hacerse valer de tanto en cuando, como cuando los presidentes estadounidenses designan a sus hijos o a miembros de la familia de sus cónyuges para ocupar puestos clave

en la Casa Blanca, lo normal es que permanezcan subordinados a instituciones políticas, sociales y económicas de mayor grado.[239]

Vamos a comenzar por poner en números los patrones de parentesco antes descritos recurriendo al Ethnographic Atlas, una base de datos con información antropológica de más de mil doscientas sociedades (o grupos etnolingüísticos) que refleja la vida antes de la industrialización. En la tabla 5.1 se recogen cinco rasgos de parentesco que caracterizan a las sociedades WEIRD; (1) ascendencia bilateral, (2) matrimonio entre primos minimizado o inexistente, (3) matrimonios exclusivamente monógamos, (4) hogares con base en la familia nuclear y (5) residencia neolocal. La frecuencia de estos rasgos WEIRD varía desde un elevado 28 por ciento en el caso de la ascendencia bilateral, a un reducido 5 por ciento en el caso de la residencia neolocal. Lo que esto indica es que la mayor parte de las sociedades llevan desde hace mucho tiempo viviendo en hogares organizados en torno a la familia extendida, admitiendo el matrimonio polígamo, incentivando el matrimonio entre primos y remontándose a los ancestros principalmente a través de uno de los padres. Por separado, cada uno de estos rasgos es infrecuente, pero combinados constituyen un paquete extremadamente insólito, es decir, raro, WEIRD.[240]

**Tabla 5.1. Cinco rasgos de parentesco WEIRD
en una perspectiva histórica mundial**

Rasgos WEIRD	Porcentaje de sociedades
1 Ascendencia bilateral: las relaciones familiares se trazan (a grandes rasgos) por igual a partir de ambos padres	28 por ciento
2 Matrimonio con primos u otros familiares minimizado o inexistente	25 por ciento
3 Matrimonios monógamos: solo se permite a la gente estar casada con una persona al mismo tiempo	15 por ciento
4 Familias nucleares: la vida doméstica se organiza en torno a las parejas casadas y a sus hijos	8 por ciento
5 Residencia neolocal: las parejas recién casadas se establecen en un hogar separado	5 por ciento

Para comprobar lo realmente raros que son estos patrones, podemos hacer un recuento de cuántos de estos rasgos de parentesco están presentes en cada una de las sociedades del Atlas, lo que nos va a dar una puntuación de cero a cinco que nos dirá cómo de WEIRD es una sociedad en términos de parentesco. Los resultados se recogen en la figura 5.1; más de la mitad de las sociedades recogidas en el Atlas (el 50,2 por ciento) cuenta con cero de estos rasgos de parentesco WEIRD, y el 77 por ciento tiene, o bien cero, o bien no más que uno de ellos. En el otro extremo, menos del 3 por ciento de las sociedades llega a tener un mínimo de cuatro, y solo el 0,7 por ciento tiene los cinco rasgos. Hay que destacar que hay una pequeña muestra de sociedades europeas, como los irlandeses y francocanadienses de 1930, incluida en esos porcentajes ínfimos. En cualquier caso, el 99,3 por ciento de las sociedades de esta base de datos antropológica mundial se desvía de los patrones WEIRD.[241]

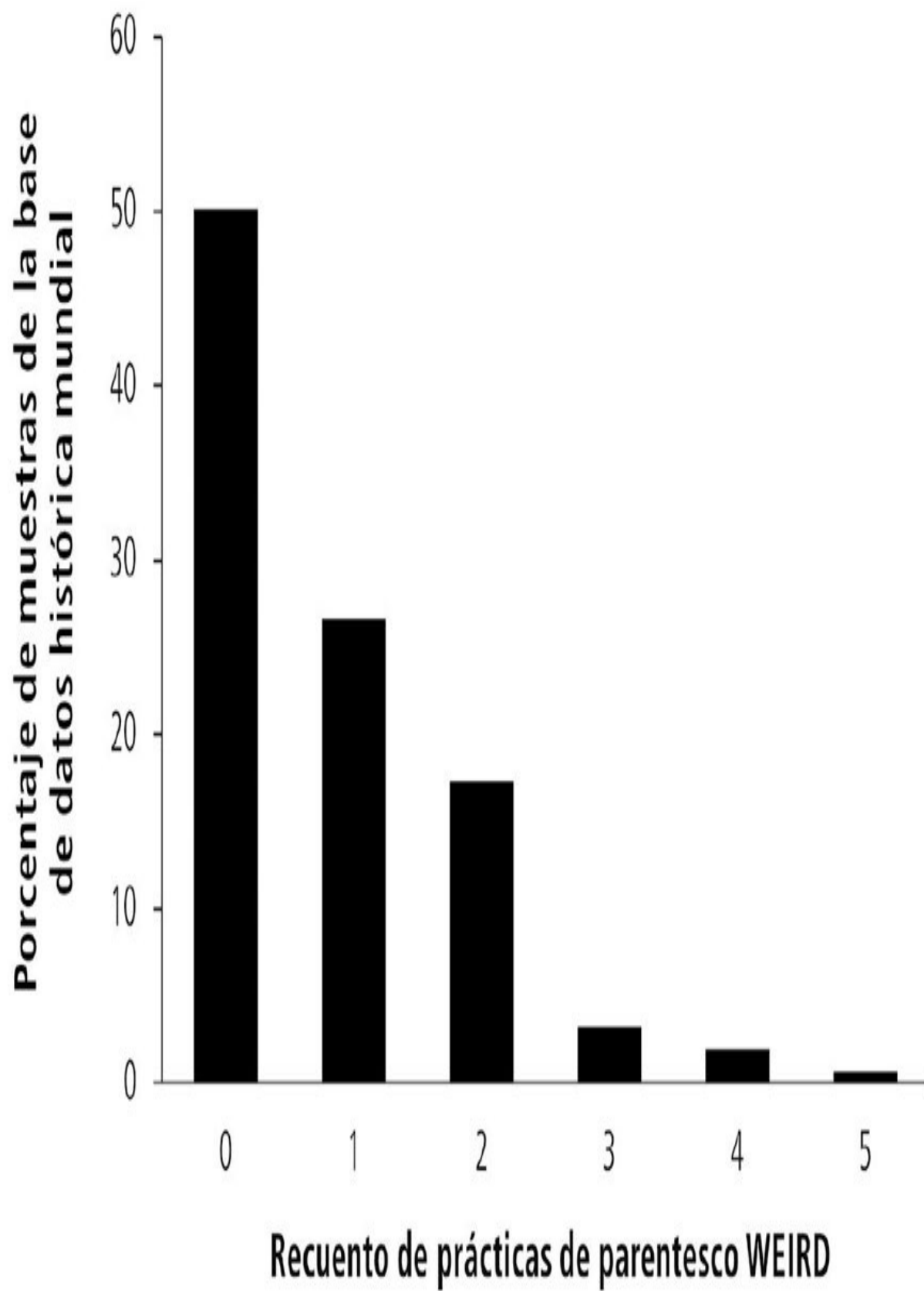


Figura 5.1. Porcentaje de sociedades con diferente número de prácticas de parentesco WEIRD recogidas en la tabla 5.1, en un rango de cero a los cinco rasgos (basado en datos del Ethnographic Atlas).

Las facetas del parentesco tradicional que se encuentran en el Atlas abren una ventana no solo al mundo anterior a la industrialización, sino además a las normas sociales que han seguido siendo importantes incluso hasta hoy.

Planteémonos una pregunta: ¿cuántas personas conocemos personalmente que se hayan casado con sus primas o primos? Si la respuesta es ninguna, es algo WEIRD, puesto que uno de cada diez matrimonios en todo el mundo actual es con un primo o un familiar. A partir de datos de la segunda mitad del siglo XX, la figura 5.2 captura la frecuencia con la que la gente se casa con sus primos primeros o segundos u otros familiares cercanos (tíos, sobrinos...). Recordemos que los primos segundos comparten un par de bisabuelos. En pos de la simplicidad, y también porque la mayor parte de los enlaces con familiares es entre primos, me referiré a este fenómeno como «matrimonio entre primos».

En un extremo del espectro encontramos a Oriente Próximo y África, donde un cuarto de los matrimonios son entre familiares, aunque en algunas zonas las cifras se elevan por encima del 50 por ciento, así que más de la mitad de los matrimonios son entre familiares. En la franja intermedia, se encuentran países como India o China, que tienen unas tasas moderadas de matrimonios entre primos, aunque cabe reseñar que en el caso chino, cuando el Gobierno comenzó a promover el matrimonio «moderno» (occidental), en la década de 1950, proscribió el matrimonio entre tíos y sobrinos, y, más tarde, entre primos primeros. En contraste, los países verdaderamente WEIRD, como es el caso de Estados Unidos, el Reino Unido o los Países Bajos, tienen un índice de alrededor del 0,2 por ciento, o, lo que es lo mismo, una quinta parte del 1 por ciento.[242]

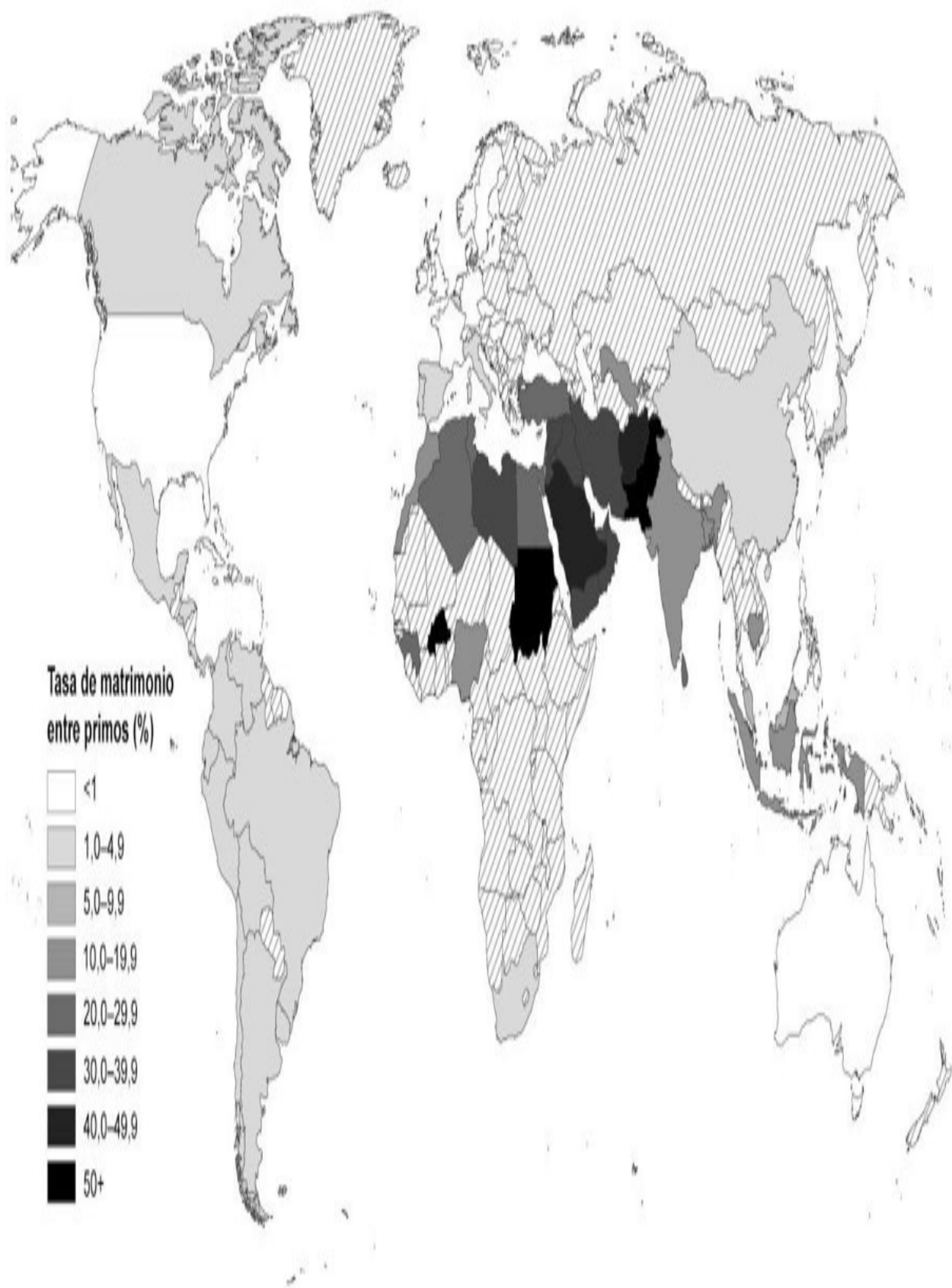


Figura 5.2. Tasas de matrimonio entre primos. Índice de matrimonios entre primos segundos y familiares más cercanos en distintos países, según datos de la segunda mitad del siglo XX. Cuanto más oscuro sea el sombreado, mayor será el porcentaje de matrimonios entre familiares consanguíneos. Cuando una zona está rayada, quiere decir que no hay datos disponibles. (Estos datos los ha recopilado Jonathan Schulz, incrementando los que ya habían reunido Alan Bittles y sus homólogos [Bittles, 1998; Bittles y Black, 2010]).

Así que, ¿cómo llegó el parentesco WEIRD a ser tan inusual?

Son muchos quienes asumen que la naturaleza peculiar de las familias WEIRD es producto de la Revolución Industrial, la prosperidad económica, el urbanismo y las instituciones modernas de ámbito estatal. Se trata de una propuesta razonable, y, desde luego, eso es lo que parece que está ocurriendo en gran parte del mundo actual, por mor de la globalización. A menudo, allí donde las sociedades no WEIRD han entrado en la economía global, se han urbanizado y han adoptado las instituciones seculares y formales de las sociedades WEIRD (como los códigos civiles o las constituciones occidentales, etc.), sus instituciones con base en el parentesco intensivo han comenzado a deteriorarse lentamente, dando como resultado una propagación de las prácticas de parentesco WEIRD, en particular entre la categoría de los urbanitas con estudios. No obstante, las instituciones con base en el parentesco intensivo han probado ser extraordinariamente sólidas frente a la arremetida de las fuerzas económicas y políticas internacionales.[243]

En Europa, sin embargo, el orden histórico fue el inverso. Primero, entre el 400 y el 1200 de la era común, las instituciones con base en el parentesco intensivo de muchas poblaciones tribales europeas se fueron degradando lentamente hasta ser desmanteladas y, en un momento dado, demolidas por la misma rama del cristianismo que evolucionaría hasta convertirse en la Iglesia católica romana, a la que de aquí en adelante llamaremos Iglesia de Occidente o la Iglesia, sin más. A partir de ahí, desde las ruinas de las estructuras sociales tradicionales, la gente comenzó a conformar nuevas asociaciones voluntarias sobre la base de intereses o creencias que se compartían, más que del parentesco o la afiliación tribal. Las vías usuales para la evolución de la sociedad —la intensificación del parentesco

— quedaron bloqueadas en esas regiones de Europa, que luego se desviaron por una inverosímil carretera secundaria.[244]

Hasta aquí, la cuestión primordial es que el desmantelamiento de las instituciones con base en el parentesco intensivo y la creación gradual de familias nucleares, monógamas e independientes habría representado la piedra filosofal que iniciaría la avalancha que iba a traer el mundo moderno a Europa. Ahora vamos a ver cómo hizo la Iglesia para ser, sin saberlo, la primera en lanzar esa piedra.

El desmantelamiento de la familia tradicional

Las raíces de las familias WEIRD pueden encontrarse en un paquete de doctrinas, prohibiciones y prescripciones que se fue dilatando poco a poco y que la Iglesia, de manera gradual, adoptó y promovió enérgicamente, ya desde antes de la caída del Imperio romano de Occidente. Durante siglos, desde el periodo de la Antigüedad Tardía y hasta bien entrada la Edad Media, las políticas matrimoniales y familiares de la Iglesia formaron parte de un proceso evolutivo cultural mayor, en el que las creencias y prácticas de aquella estuvieron en competencia con muchos otros dioses, espíritus, rituales y formas institucionales por los corazones, las mentes y las almas de los europeos. Así, rivalizaba con dioses ancestrales, deidades tribales tradicionales como Thor y Odín, la antigua religión estatal de los romanos (Júpiter, Mercurio, etc.) y una diversidad de religiones mediterráneas de la salvación (como los cultos de Isis y Mitra, entre otros), así como con una gama de variantes del cristianismo. Estas otras sectas cristianas constituían una seria competencia, y entre ellas se incluían las iglesias nestoriana, copta, siria, arriana y armenia. Los godos, por ejemplo, que influyeron en la caída del Imperio romano de Occidente, no eran paganos, sino cristianos arrianos. Estos, herejes notables a los ojos de la Iglesia de Occidente, albergaban la pasmosa idea de que Dios hijo (Jesucristo) fue creado por Dios padre en un momento particular en el tiempo, de manera que el hijo estaba subordinado al padre.

En la actualidad, se ve claramente que la Iglesia de Occidente se impuso a sus competidores de forma incontestable. El cristianismo es la mayor religión del

mundo, habiendo captado al 30 por ciento de la población mundial, pero, además, el 85-90 por ciento de los cristianos actuales remonta su ascendencia religiosa a la Iglesia romana occidental por vía de la Iglesia católica romana, y no de alguna de las otras muchas ramificaciones del cristianismo, como las Iglesias orientales o la ortodoxa. Un resultado así estaba lejos de verse claro cuando la mitad occidental del Imperio romano se separó de la otra mitad. La Iglesia ortodoxa, en cuanto que religión del Estado del Imperio bizantino, contaba con el respaldo de las poderosas instituciones estatales romanas y del poderío del ejército. La Iglesia nestoriana, con sede en la cosmopolita Persia, ya tenía misiones en India hacia el año 300 de la era común, y en China hacia el 635, muchos siglos antes de que la Iglesia católica romana pusiese el pie en estos lugares.[245]

Siendo así, ¿por qué llegó a ser dominante la Iglesia de Occidente a largo plazo, no solo exterminando o requisando a todos los dioses tradicionales y rituales de Europa, sino además imponiéndose a otras versiones del cristianismo?

Hay muchos elementos importantes en esta historia. Por ejemplo, la ubicación geográfica de Roma, lejos del meollo de la actividad política europea, puede haber proporcionado al papa, obispo de dicha ciudad, cierto margen de libertad para llevar a cabo sus maniobras. En cambio, otros obispos destacados, como el de Constantinopla, estaban a expensas de los emperadores del Imperio romano de Oriente. De igual modo, en aquel momento la mayor parte del norte europeo estaba retrasado tecnológicamente y sin alfabetizar, de manera que los misioneros del papa podrían haberlo tenido más fácil para granjearse conversos en esas regiones, por las mismas razones que los predicadores norteamericanos encontraron pocas dificultades para convertir a los pobladores de la Amazonia durante el siglo XX. Los lugareños estaban más inclinados a creer en las nuevas enseñanzas religiosas con las que les venían los misioneros cuando estos llevaban consigo algún tipo de sofisticada tecnología, así como habilidades aparentemente milagrosas, como la lectura.[246]

Pero, dejando las complejidades a un lado, el factor más importante para explicar el éxito inmenso de la Iglesia radica en un paquete extremo de prohibiciones, prescripciones y preferencias en torno al matrimonio y la familia. Con independencia de que no tenían más que tenues raíces en las escrituras sagradas del cristianismo (y eso en el mejor de los casos), tales directrices fueron envolviéndose gradualmente en rituales y diseminándose por cualquier lugar imaginable, mediante una combinación de persuasión, ostracismo, amenazas

sobrenaturales y castigos seculares. A medida que los cristianos fueron, poco a poco, interiorizando estas prácticas y transmitiéndolas a subsiguientes generaciones como normas sociales de sentido común, las vidas y la psicología de la gente se vieron alteradas en aspectos cruciales. Estas reglas fueron transformando lentamente la experiencia de los individuos comunes, al forzarlos a adaptarse a un mundo sin instituciones con base en el parentesco intensivo y a organizar sus hábitos sociales en torno a esta nueva realidad.

A lo largo del proceso, la Iglesia no solo tuvo que competir con otros complejos religiosos, sino también con las instituciones con base en el parentesco intensivo y las lealtades tribales. Al socavar el parentesco intensivo, las medidas de la Iglesia con respecto al matrimonio y a la familia liberaron gradualmente a los individuos de sus responsabilidades, obligaciones y beneficios del clan y el hogar, dando lugar a más oportunidades y también a incentivos más atractivos para que la gente se adhiera a la Iglesia y, más tarde, a otras organizaciones voluntarias. El ingenio accidental de la cristiandad de Occidente residió en «resolver» cómo dismantelar las instituciones con base en el parentesco y catalizar a la vez su propia difusión.[247]

Hacia la línea de salida

¿Cómo era el parentesco entre las tribus europeas antes de que la Iglesia se pusiese a hacer su trabajo? Por desgracia, carecemos de la clase de estudios detallados del parentesco y el matrimonio que los antropólogos nos han proporcionado para el caso de las sociedades tradicionales en el siglo XX. En su lugar, los investigadores han reunido algunas nociones a partir de distintas fuentes, entre las que se incluyen (1) los primeros códigos de leyes; (2) documentos de la Iglesia, entre los que se incluyen las muchas cartas que intercambiaron papas, obispos y reyes; (3) testimonios de viajeros; (4) hagiografías; (5) las sagas nórdicas y germánicas; (6) análisis de ADN antiguo (extraído de enterramientos), y (7) terminología conservada en escritos antiguos y relacionada con el parentesco. En términos generales, estas fuentes nos dejan claro que antes de la tarea llevada a cabo por la Iglesia para transformar el matrimonio y la familia, las tribus europeas contaban con una gama de instituciones con base en el parentesco intensivo que se parecían mucho a las

que encontramos en el resto del mundo.[248] A continuación, se recogen algunos patrones generales de las poblaciones tribales de la Europa precristiana:

1. La gente vivía inmersa en organizaciones con base en el parentesco en el seno de grupos o redes tribales. Los núcleos de familias extensas eran parte de grupos de parentesco más amplios (clanes, casas, linajes, etc.), algunos de los cuales respondían al nombre de sippen (germánicos) o septs (celtas).
2. La herencia y la residencia posmarital tenían sesgos patrilineales; a menudo la gente vivía en núcleos familiares extendidos de carácter patrilineal, de manera que las esposas se iban a vivir con los parientes de sus maridos.
3. Muchas unidades de parentesco tenían la propiedad colectiva o controlaban comunitariamente el territorio. Incluso cuando se daba la propiedad individual, era frecuente que los parientes tuviesen derechos hereditarios, de manera que las tierras no se podían vender ni transferir por cualquier otra vía sin el consentimiento de la familia.[249]
4. Las organizaciones con base en el parentesco de gran tamaño proporcionaban a los individuos una entidad tanto legal como social. Las disputas dentro de los grupos de parentesco se resolvían de forma interna, de acuerdo a la costumbre. La responsabilidad colectiva se traducía en que la intencionalidad tenía más bien poca importancia en ciertas ocasiones, cuando se trataba de asignar castigos o imponer sanciones debido a disputas entre grupos de parentesco.[250]
5. Las organizaciones con base en el parentesco daban a sus miembros amparo, cobertura frente a catástrofes y estabilidad. Así, se cuidaba de los miembros enfermos, heridos o empobrecidos, así como de los ancianos.
6. Había la costumbre de concertar matrimonios con familiares, así como pagos matrimoniales como la dote o el precio de la novia, en que el novio o su familia pagan por la futura esposa.
7. Los matrimonios polígamos eran habituales entre los hombres con estatus. En muchas comunidades, los hombres solo podían contraer lazos con una esposa «principal», por lo general alguien de más o menos el mismo nivel, si bien luego podían tener esposas secundarias, normalmente de un estatus social inferior.
[251]

Incluso en el corazón del Imperio romano, las instituciones con base en la familia intensiva seguían siendo centrales para la vida social, política y económica. Las familias romanas estaban organizadas en torno a patrilinajes patriarcales, en los que cada hombre se veía a sí mismo interpolado en el tiempo entre su bisabuelo y su bisnieto. Incluso cuando vivían en distintos lugares y tenían sus propias esposas e hijos, los hombres adultos seguían estando bajo el dominio de sus padres. Solo los ciudadanos de sexo masculino sin padres vivos tenían plenos derechos legales, control de la propiedad familiar y acceso a los tribunales; todos los demás debían actuar supeditados al patriarca. Dentro de las potestades de un padre se incluían la de quitar la vida a sus esclavos o a sus hijos pequeños. Los derechos de herencia, las prohibiciones de incesto y la exención de dar testimonio legal se extendían, por ramales patrilineales, a los descendientes del padre del padre del padre de una persona. Por supuesto, el Imperio desarrolló mecanismos legales para habilitar la herencia por testamento (las voluntades), pero durante el periodo precristiano estos quedaban por debajo de la costumbre, de manera que solo se hacían efectivos si había asuntos turbios o era probable que hubiese lugar a disputas. Las mujeres estaban bajo el control de sus padres o de sus maridos, aunque, con el transcurso del tiempo, los primeros fueron reteniendo cada vez más el dominio que tenían sobre sus hijas, incluso cuando estas ya se habían casado. Los matrimonios se arreglaban (con el pago de una dote) y las novias adolescentes se iban a residir al hogar del marido (residencia patrilocal). Eran monógamos por defecto, si bien los hombres no tenían demasiado retén en su comportamiento sexual, salvo en aquellos casos en que podían entrar en conflicto con otros varones romanos. El divorcio llegó a ser común en el Imperio, cuando las élites comenzaron a poner fin al matrimonio de las hijas para volver a casarlas con alguien de otra familia aún más poderosa. Todos los niños nacidos durante el matrimonio se quedaban con la familia del padre, si bien la dote de la esposa se devolvía al progenitor de esta. Con respecto al matrimonio entre primos, los detalles son complicados, y tanto la ley como la costumbre fueron cambiando con el tiempo, pero, en resumen, algunas formas de matrimonio entre primos eran socialmente aceptables, y algunos miembros de la élite romana materializaban esta clase de enlaces, como es el caso de Bruto, Melania la Joven o los cuatro hijos del emperador Constantino. Y así siguió siendo hasta que la Iglesia inició su oposición implacable.[252]

Palos en las ruedas

Alrededor del año 597 de la era común, el papa Gregorio I (Gregorio Magno) envió una misión al reino anglosajón de Kent, en Inglaterra, donde, unos diecisiete años antes, el rey Ethelberto había desposado a una princesa francocristiana (la que llegaría a convertirse en santa Berta). En el transcurso de unos pocos años, el equipo misionero había convertido a Ethelberto, había empezado a convertir al resto de Kent y tenía previsto extenderse a los reinos aledaños. A diferencia de los primeros misioneros cristianos en lugares como Irlanda, esta misión papal tenía instrucciones concretas con respecto al correcto matrimonio cristiano. Al parecer, las directrices no tuvieron mucho éxito entre los anglosajones, por cuanto el cabecilla de la misión, Agustín, más tarde conocido como san Agustín de Canterbury, no tardó en escribir al papa para pedirle ciertas precisiones. La carta constaba de nueve preguntas, cuatro de las cuales se centraban en el sexo y el matrimonio. Más en concreto, Agustín quería saber (1) cómo de lejano debía ser un familiar para que el matrimonio cristiano fuese admisible (si primos segundos, primos terceros, etc.), (2) si un hombre podía desposar a su madrastra o a la esposa de su hermano, (3) si dos hermanos podían casarse con dos hermanas y (4) si un hombre podía recibir la comunión después de haber tenido sueños sexuales.[253]

El papa Gregorio respondió a las preguntas una a una. Con respecto a lo primero, tras reconocer que era legal según la ley romana, Gregorio afirmó que los primos primeros, y desde luego los familiares con un grado de parentesco aún más cercano, tenían prohibido casarse. También confirmó que un hombre no podía casarse ni con su madrastra ni con la mujer de su hermano (nada de levirato), incluso aunque no fuesen familiares consanguíneos. Si bien esto significaba que Agustín tenía por delante una ardua tarea, no todo eran malas noticias. Al papa le parecía bien que dos hermanos se casasen con dos hermanas, siempre que los pares no estuviesen emparentados entre sí.[254]

Casi dos siglos después, en el año 786, una nueva comisión papal se dirigió a Inglaterra, esta vez para evaluar el progreso de la cristianización de los anglosajones. El informe resultante indica que, aunque se había bautizado a muchos de ellos, había problemas serios entre los fieles en lo tocante (1) al incesto y (2) a la poliginia. Para arrancar de raíz estas pertinaces costumbres, la Iglesia divulgó la noción de «hijo ilegítimo», por el que se despojaba de

cualquier derecho de herencia a todo niño que no hubiese nacido dentro del matrimonio legal, es decir, cristiano. Antes de tal cosa, como en muchas sociedades, los nacidos de las esposas secundarias en uniones poligínicas tenían ciertos derechos hereditarios. En el caso de la realeza, hasta podían ser «alzados» para ocupar el trono de su padre, sobre todo en el caso de que la esposa principal del rey no tuviese hijos. La Iglesia, al promover la noción de «ilegitimidad» y atribuirse el poder de determinar quién estaría legítimamente casado, todo para combatir ese orden de cosas, se apropió de un poderoso instrumento de poder. Estas intervenciones hicieron menos atractiva la idea de casarse entre sí en el caso de una pareja de primos, y la idea de convertirse en segunda esposa, en el caso de las mujeres.

La imposición de estas reglas llevó siglos, en parte porque resultaba difícil implantarla en la práctica. Durante el siglo XI, los papas y otros clérigos siguieron mostrando su malestar a los reyes anglosajones por los casos de incesto, poliginia e ilegitimidad, así como por el crimen de tener relaciones sexuales con monjas. Lo que la Iglesia podía hacer en respuesta —y, de hecho, a veces hacía— era excomulgar a los hombres de la élite por casarse con varias mujeres. Con todo, alrededor del año 1000 de la era común, la reestructuración del parentesco anglosajón (inglés) por parte de la Iglesia se había impuesto largamente.[255]

Las misiones anglosajonas son solo un ejemplo de un empeño mucho más amplio que se remonta a antes de la caída del Imperio romano de Occidente (476). Desde el siglo IV, la Iglesia y el Imperio cristianizado comenzaron a fijar una serie de nuevas políticas, también en este caso con altibajos, que fueron corroyendo gradualmente los pilares en los que se sustentaba el parentesco intensivo. Hay que tener presente, no obstante, que, por lo menos al principio, no había un programa único y coherente en marcha. Las cosas fueron algo dispersas e incongruentes durante siglos, pero, poco a poco, los detalles y piezas exitosos confluyeron en lo que voy a llamar el programa de matrimonio y familia de la Iglesia, o PMF. En el proceso para debilitar las instituciones con base en el parentesco intensivo en Europa, el PMF:

1. Prohibió el matrimonio con familiares consanguíneos. Tal interdicto se amplió paulatinamente para incluir a familiares bastante lejanos, hasta primos sextos, con lo que se imponía un tabú sobre el matrimonio o el sexo entre quienes

compartían uno o más de sus ciento veintiocho abuelos en sexto grado.

2. Prohibió el matrimonio con afines del círculo de los familiares consanguíneos tabuizados. Si el marido de una mujer moría, esta no podía casarse con su hermano, es decir, con su cuñado. A ojos de la Iglesia, el hermano del marido pasaba a ser como un hermano real de la esposa (¡por lo que era incesto!).

3. Prohibió el matrimonio poligínico, incluyendo la prohibición de las esposas secundarias, así como la existencia de esclavos sexuales y de burdeles respaldados por los poderes públicos. Estas casas eran muy comunes en el Imperio romano, lo que puede explicar que en latín existan hasta veinticinco palabras para «prostituta».[256]

4. Prohibió el matrimonio con no cristianos, a menos que estos se convirtiesen.

5. Dio lugar al parentesco espiritual, por el que se estableció la institución de los padrinos. Se trataba de un medio de crear nuevos lazos para el cuidado infantil. Por supuesto, no se podía contraer matrimonio ni tener relaciones sexuales con los parientes espirituales.[257]

6. Desalentó la adopción de niños. Eran las madres quienes debían ocuparse de los hijos que tuviesen; si ellas no podían, la Iglesia o los padrinos proveerían. [258]

7. Exigió el consentimiento público tanto de la novia como del novio (el «Sí, quiero») para el matrimonio. Esto acabó con los matrimonios concertados e hizo que el matrimonio y el amor romántico comenzasen a estar más firmemente ligados.

8. Promovió, y a veces exigió, que las parejas de recién casados se estableciesen en hogares independientes, es decir, la residencia neolocal. La Iglesia también fomentó el recurso a los pagos matrimoniales tradicionales, como la dote, como ayuda para financiar esa nueva residencia.

9. Favoreció la titularidad individual de la propiedad (la tierra) y la herencia por testamento personal, lo que significaba que cada individuo podía decidir personalmente a dónde iría a parar su propiedad tras su propia muerte.

Para alguien que no se dedique a la antropología, todo esto puede sonar aburrido o insustancial, y parece difícil creer que se tratase de la chispa que encendió la llama de la civilización occidental o el origen de un cambio primordial en la psicología de las personas. Sin embargo, si observamos más de cerca, podremos ver cómo las directrices de la Iglesia pusieron un aluvión de palos en las ruedas de la maquinaria del parentesco intensivo, catalizando simultáneamente su propia expansión. Primero, vamos a examinar el modo en que la Iglesia dismanteló el matrimonio tradicional, para luego tomar en consideración cómo debilitó así el vigor de los clanes y parentelas de Europa, y, por último, la manera en que se fue enriqueciendo en lo tocante a la muerte, la herencia y la otra vida.

La ampliación de los tabús sobre el incesto

En la Europa precristiana, como en la mayor parte del mundo hasta tiempos recientes, las costumbres matrimoniales habían evolucionado culturalmente para fortalecer y ampliar las grandes organizaciones o redes con base en el parentesco. Los lazos matrimoniales establecen vínculos económicos y sociales entre grupos de parentesco, lo que promueve el comercio, la cooperación y la seguridad. Para mantener esos nexos, son necesarios unos intercambios maritales a largo plazo, lo que, por lo usual, significa que han de materializarse enlaces entre familiares consanguíneos o afines (la familia política). En las sociedades patrilineales, los hombres de más edad (los patriarcas) se encargan de administrar esa continuidad de intercambios conyugales, de manera que se valen de los enlaces de sus hermanas, hijas, sobrinas y nietas para cimentar las relaciones con otros grupos de parentesco y sustentar alianzas importantes. Los matrimonios concertados, por lo tanto, son una fuente crucial del poder patriarcal.[259]

Con la prohibición de las uniones poligínicas, de los matrimonios arreglados y de los enlaces entre la parentela consanguínea y afín, la Iglesia socavó drásticamente el potencial del matrimonio como tecnología social y fuente del poder patriarcal. Lo ilustra la tabla 5.2 con tan solo una muestra de las decisiones y decretos más destacados, que pone de manifiesto el lento pero imparable desarrollo de los tabús y castigos en torno al matrimonio en el seno de la Iglesia

a partir del siglo IV en adelante. Estas políticas minaron la savia de las instituciones europeas con base en el parentesco, debilitaron a las autoridades tradicionales y, con el tiempo, llevaron a la desarticulación de las tribus en Europa.[260]

Tabla 5.2. Hitos fundamentales del programa de matrimonio y familia (PMF)

Véase el apéndice A para las fuentes.

El apéndice A constituye una versión más completa de esta tabla.

Año	Prohibiciones y declaraciones de la Iglesia y las autoridades seculares sobre el matrimonio
305-306	Se decreta, en el Concilio de Elvira (Granada, España), que cualquier hombre que se una con la hermana de su difunta esposa en un nuevo matrimonio (matrimonio sororal) habrá de abstenerse de tomar la comunión durante cinco años. Quienes se casen con sus nueras no podrán hacerlo hasta estar cerca de la muerte. Técnicamente, se trataba de excomunión, pero el impacto en este caso era sustancialmente diferente al de la época de la Iglesia medieval tardía (Smith y Cheetham, 1880).
315	En el Sínodo de Neocesarea (Turquía), se impone la prohibición de casarse con la esposa de un hermano (matrimonio de levirato) y tal vez del matrimonio sororal.
325	En el Concilio de Nicea (Turquía), se prohíbe el matrimonio con la hermana de una esposa muerta, así como con judíos, paganos y herejes.
339	El emperador romano Constantino prohíbe los matrimonios entre tío y sobrina, de acuerdo con la postura cristiana, e impone la pena de muerte para los infractores.
384/387	El emperador romano y cristiano Teodosio reafirma las prohibiciones contra los matrimonios sororales y de levirato, y veta el matrimonio entre primos primeros. En el 409, el emperador occidental Honorio vendría a relajar esas leyes, permitiendo exenciones. No está claro cuánto persistió este orden de cosas en Occidente. La disolución del Imperio occidental hace poco probable que se diese una continuidad en su aplicación.
396	El emperador romano de Oriente Arcadio (de fe cristiana) vuelve a prohibir el matrimonio entre primos primeros, aunque sin la imposición de duras sanciones. En el 400 o el 404, cambiaría de idea y volvería a legalizarlo.
506	En el Sínodo de Agda (en Francia, entonces reino visigodo) se prohibió el matrimonio entre primos primeros y segundos, así como el desposarse con la viuda de un hermano, la hermana de una esposa, la propia madrastra, la viuda de un tío, la hija de un tío, una prima o cualquier otra pariente. Estas relaciones quedan definidas como incesto.
517	En el Sínodo de Epaona (Francia, Reino de Borgoña) se decreta que las uniones con primos primeros y segundos son incestuosas y, por lo tanto, quedan prohibidas, si bien las uniones existentes no se anulan. El sínodo también prohibiría el matrimonio con madrastras, viudas de hermanos, cuñadas y tías políticas. Muchos sínodos posteriores en la zona de lo que acabaría siendo el Imperio carolingio citan a este para disposiciones sobre el incesto.
527/531	En el Segundo Concilio de Toledo (España) se prescribe la excomunión para quienes incurran en un matrimonio incestuoso. El número de años por el que se queda excomulgado es equivalente al de la duración del enlace. Otros concilios celebrados en los años 535, 692 y 743 vendrían a reafirmar este punto.
538	La primera carta documentada entre un rey franco y el papa tiene como tema central el incesto, en particular, el matrimonio con la esposa de un hermano fallecido. El papa no lo acepta, pero delega las decisiones sobre la penitencia en cada obispo.

589	El rey visigodo Recaredo I decreta la disolución de los matrimonios incestuosos bajo pena de exilio para los infractores, cuyas propiedades quedarían transferidas a sus hijos.
596	El rey franco Childeberto II decreta la pena de muerte en el caso de contraer matrimonio con la propia madrastra, si bien deja el castigo para otros tipos de incesto en manos de los obispos. Si el culpable se opone al castigo impuesto por la Iglesia, se incautarán sus propiedades y se repartirán entre sus familiares, con lo que se crea un incentivo para denunciar a los infractores.
627	En el Sínodo de Clichy se implantan los mismos procedimientos de castigo y ejecución que los decretados por el rey Childeberto II en el año 596. Más o menos en esta misma época, se hace una recopilación sistemática de un conjunto de regulaciones sobre el incesto, la cual se convierte en parte de la <i>Collectio Vetus Gallica</i> , la colección de preceptos más antigua de la Galia.
643	Las leyes del rey lombardo Rotario prohíben el matrimonio con la propia madrastra, hermanastra o cuñada.
692	En el Concilio Quinisexto (en Turquía), la Iglesia oriental prohibió finalmente el matrimonio con los primos primeros y con la parentela afín correspondiente. Se prohibía así que un padre y un hijo desposasen a una madre y a una hija o a dos hermanas, así como que dos hermanos se casasen con una madre y una hija o con dos hermanas.
721	En el Concilio de Roma (Italia) se prohíbe el matrimonio con esposas de hermanos, sobrinas, nietas, madrastras, hijastras, primas, madrinas y todo tipo de parentela, incluida cualquier persona que alguna vez haya estado casada con un consanguíneo. En el año 726, el papa Gregorio II especificaría que con propósitos misioneros las prohibiciones alcanzaban hasta los primos primeros, si bien en el resto de los casos se extendían a cualquier familiar. Su sucesor, Gregorio III, concretaría la prohibición, consintiendo los matrimonios entre primos terceros, pero no con los parientes afines dentro del grado vedado. Estas prohibiciones conocerían una amplia difusión.
741	Bajo el mandato de León III, emperador de Bizancio, las prohibiciones de la Iglesia de Oriente se ampliarían para incluir el matrimonio con primos segundos y, un poco después, incluso con primos segundos que habían dejado de serlo. Los latigazos pasaron a ser la pena por el matrimonio entre primos.
743	El Concilio de Roma encabezado por el papa Zacarías ordena a los cristianos que se abstengan de casarse con primos, sobrinos o cualquier otra clase de parentela. Tales muestras de incesto se castigarán con la excomunión y, si es necesario, con el anatema (véase el cuerpo del texto).
755	En el Concilio de Verneuil (Francia) se convino, bajo el gobierno del rey franco Pipino, que la celebración del matrimonio fuese pública.
756	En el Concilio de Verbier (Francia) se prohíbe el matrimonio entre primos terceros y se impone la terminación de los matrimonios existentes entre el grado más cercano de primos segundos. A quienes ya estén casados con primos terceros les basta con hacer penitencia.
757	En el Sínodo de Compiègne (Francia) se dispone que los matrimonios existentes de primos segundos o grados más cercanos quedarán nulos. El rey franco Pipino amenaza con penas seculares para cualquiera que se oponga.

796	El Sínodo de Friuli (Italia) dirige la atención a la investigación prenupcial de matrimonios potencialmente incestuosos y prohíbe las uniones clandestinas. Además, el sínodo prescribe un tiempo de espera antes de que se consume el sacramento, durante el cual los vecinos y los ancianos podrán determinar si hay una relación consanguínea que impida el enlace. El decreto también estipula que, si bien la infidelidad de la esposa es una razón legítima para el divorcio, no es posible volver a casarse mientras esté viva. Carlomagno respaldará con su autoridad estas regulaciones en el año 802.
802	La capitular de Carlomagno recalca que nadie debe aspirar a casarse hasta que los obispos y sacerdotes, junto con los ancianos, hayan investigado las relaciones de sangre de los futuros esposos.
874	En el Concilio de Douzy (Francia) se da prioridad a la cuestión de poner coto al matrimonio entre primos terceros. Para reforzar esta resolución, el concilio declara a los nacidos de uniones incestuosas inelegibles para heredar cualquier propiedad.
909	En el Concilio de Trosly (Francia), se clarifica y afirma lo mantenido en el Concilio de Douzy, al considerar que los nacidos de matrimonios incestuosos son inelegibles para la herencia de propiedades o títulos.
948	En el Concilio de Ingelheim (Alemania), se prohíbe el matrimonio con cualquiera que pueda ser familiar hasta donde se remonte la memoria.
1003	En el Sínodo de Thionville (Francia), el emperador Enrique II (san Enrique el Exuberante) amplía de manera sustancial el veto al incesto para incluir a los primos sextos. Es probable que lo hiciese para debilitar a sus rivales políticos.
1023	En el Sínodo de Seligenstadt (Alemania), se prohíbe asimismo el matrimonio entre primos hasta en sexto grado. El <i>Decretum</i> del obispo Burcardo de Worms también extiende la definición de matrimonio incestuoso con la inclusión de hasta los primos sextos.
1059	En el Concilio de Roma, el papa Nicolás II prohíbe el matrimonio hasta el grado de primos sextos o hasta donde puedan llegar a rastrearse los familiares. Su sucesor, el papa Alejandro III, decretará asimismo la prohibición de los matrimonios entre primos sextos o entre familiares más cercanos. El reino de Dalmacia obtuvo una exención temporal, de manera que solo quedaban prohibidos los enlaces hasta los primos cuartos.
1063	El Concilio de Roma prohíbe el matrimonio hasta los primos sextos.
1072	En el Concilio de Ruan (Francia), se prohíbe el matrimonio con no cristianos y se impone someter a todos aquellos que se estén preparando para casarse a una investigación sacerdotal.
1075	En el Concilio de Londres (Inglaterra), se prohíbe el matrimonio hasta el grado de primos sextos, incluidos los parientes afines.
1101	Con el Sínodo de Cashel, se introducen en Irlanda las prohibiciones sobre el incesto de la Iglesia católica.
1102	En el Concilio de Londres, se anulan todos los matrimonios existentes entre primos sextos (y más cercanos) y se decreta que las terceras partes que sean conocedoras de un matrimonio entre familiares serán cómplices del crimen de incesto.
1123	En el Primer Concilio de Letrán (Italia), se condena la unión entre familiares consanguíneos (sin especificar la relación) y se declara que aquellos que contraigan un matrimonio incestuoso serán despojados de sus derechos hereditarios.

1140	El Decreto de Graciano prohíbe los matrimonios hasta el grado de primos sextos.
1166	El Concilio de Constantinopla (Turquía) refuerza las prohibiciones anteriores de la Iglesia de Oriente sobre los matrimonios entre primos (primos segundos, incluso aunque hayan dejado de serlo, y más cercanos) y afianza su cumplimiento.
1176	Odo, obispo de París, promueve la introducción de las «restricciones matrimoniales», es decir, la notificación pública de los matrimonios inminentes ante la congregación.
1200	Se exige en el Concilio de Londres la publicación de las «restricciones matrimoniales» y se decreta que el enlace ha de celebrarse públicamente. Se prohíben los matrimonios con familiares, si bien no se especifica el grado de parentesco.
1215	En el Cuarto Concilio de Letrán se reducen las prohibiciones matrimoniales a primos en tercer grado y todos los familiares consanguíneos y afines más cercanos. También se formalizan todos los reglamentos anteriores y se integran en una constitución canónica. Así, las investigaciones prenupciales y las restricciones matrimoniales entran en un marco legislativo y jurídico formal.
1917	El papa Benedicto XV relaja aún más las restricciones, prohibiendo solo el matrimonio entre primos segundos y todos los familiares consanguíneos y afines cercanos.
1983	El papa Juan Pablo II libera aún más las restricciones sobre el incesto, permitiendo el matrimonio entre primos segundos y familiares más lejanos.

La importancia de las normas sobre el matrimonio en el sostenimiento del parentesco intensivo puede observarse en las prácticas del levirato y el matrimonio sororal. En muchas sociedades, las normas sociales rigen sobre lo que ocurre con las esposas o los maridos después de la muerte del cónyuge. Con el matrimonio de levirato, la viuda se casa con el hermano de su marido, es decir, su cuñado, ya se trate de un hermano real o de un primo-hermano. Una unión así mantiene la alianza entre los grupos de parentesco a que había dado lugar el enlace original. En teoría, funciona porque los hermanos, por lo usual, desempeñan el mismo papel en una red de parentesco, por lo que son intercambiables desde el punto de vista de estos grupos (aunque es probable que no lo sean desde el punto de vista de la mujer). La unión con el cuñado puede sonar a algo extraño, pero es común transculturalmente y hasta cuenta con sanción bíblica; no hay más que leer el Deuteronomio 25, 5-6, y el Génesis 38, 8. Asimismo, en el matrimonio sororal, si la esposa de alguien muere, esta será sustituida por una hermana soltera o, a veces, por una prima-hermana, lo que mantendrá de forma similar los vínculos maritales que unen a los grupos de parentesco afectados.

Después de que la Iglesia prohibiese el matrimonio con familiares políticos, catalogando estas relaciones como «fraternales» y convirtiéndolas en incestuosas, los lazos entre los grupos de parentesco comenzaron a romperse una vez que uno de los cónyuges fallecía, puesto que no se permitía ni al marido ni a la esposa que quedasen con vida casarse incestuosamente con ninguno de sus afines. Es más, no solo se rompían los nexos maritales, sino que además los cónyuges quedaban a menudo libres para buscar en otro lado, y a veces incluso se veían forzados a ello. Toda riqueza que la mujer hubiese aportado al matrimonio, como la dote, se quedaba a menudo con ella. Algo así suponía que un matrimonio no enriquecía a un grupo de parentesco de manera permanente como lo había hecho tradicionalmente.

De hecho, una de las primeras acciones llevadas a cabo por la Iglesia católica cuando comenzó a reestructurar el modelo de la familia europea (tabla 5.2) fue la prohibición del matrimonio por sororato y por levirato. En el año 315 de la era común, por ejemplo, se prohibió, en el Sínodo de Neocesarea (hoy Niksar, en Turquía), que los hombres se casasen con la esposa de un hermano fallecido; es decir, nada de matrimonios de levirato. Una década después, en el año 325, en el Concilio de Nicea, se prohibió que los hombres se casasen con la hermana de una esposa fallecida —es decir, nada de matrimonios sororales—, así como

contraer matrimonio con judíos, paganos y herejes. Estos primeros decretos se modificarían en el siglo VIII, para incluir la prohibición del matrimonio con los afines de cualquier grado, ya que inicialmente solo se había proscrito contraer un nuevo matrimonio con hermanos «de verdad».[261]

La Iglesia amplió de manera gradual las prohibiciones con respecto al matrimonio —el círculo del incesto—, desde los parientes primarios (por ejemplo, las hijas) y los principales parientes políticos (por ejemplo, la esposa del hijo), hasta incluir a los primos hermanos, los cuñados o los ahijados. El proceso conoció su primera aceleración en el siglo VI, con los reyes merovingios (francos). Entre el año 511 y el 627, trece de los diecisiete concilios eclesiásticos abordaron el problema del matrimonio «incestuoso». A comienzos del siglo XI, los tabús de la Iglesia sobre el incesto se habían engrosado hasta incluir a los primos sextos, considerando no solo a los familiares consanguíneos, sino además a los afines y a la familia espiritual. A todos los efectos prácticos, con estos tabús se excluía a cualquiera con el que alguien creyese estar emparentado por parentesco consanguíneo, matrimonial o espiritual (madrinas, padrinos, etc.). No obstante, es probable que porque unos tabús de tan amplio alcance sirviesen para lanzar acusaciones fraudulentas de «incesto» contra rivales políticos, el Cuarto Concilio de Letrán, en el año 1215, redujo el círculo del incesto, de manera que después ya solo alcanzaba hasta los primos terceros, incluidas las relaciones de afinidad y espirituales correspondientes. Con los primos terceros se comparte tatarabuelo.[262]

Durante todos estos siglos, las sanciones por una infracción incestuosa fueron adquiriendo una gran severidad. Los castigos por matrimonios de ese cariz evolucionaron desde la suspensión para los infractores del sacramento de la comunión hasta la excomunión y el anatema, un ritual solemne impulsado en el siglo VIII y en el que el alma del excomulgado se entregaba formalmente a Satanás. Al principio, los matrimonios ya existentes con familiares vedados quedaban exonerados y se consideraban como aceptables. Pasado el tiempo, no obstante, comenzaron a anularse con nuevos decretos. Quienes se negaban a separarse una vez que su matrimonio era repentinamente anulado se exponían a la excomunión y al anatema.[263]

En la Edad Media, la excomunión era una sanción de gran importancia, especialmente a medida que la Iglesia fue ganando influencia. Se trataba a los excomulgados como si estuviesen corruptos por algo así como un contagio espiritual, de tal forma que se prohibía a los cristianos contratarlos o incluso

interactuar con ellos. En lo jurídico, no podían firmar contratos con otros cristianos, y los que ya hubiesen firmado se declaraban nulos o, como mínimo, quedaba en suspensión hasta que se levantase la pena de excomunión. Si se estaba en deuda con un acreedor excomulgado, podía ignorarse. El Concilio de Tribur, en el año 895, llegó a decretar que, a menos que se persiguiese la absolución de manera activa, podía asesinarse impunemente a un excomulgado. Aquellos que no repudiasen a los excomulgados se arriesgaban a contaminarse con su misma mácula, así como a sanciones graves como el ostracismo. Los infractores que se negasen a disolver su matrimonio incestuoso y así obtener la absolución quedaban condenados a ir al infierno para la eternidad.[264]

La Iglesia podía declarar el anatema sobre los infractores que se negasen repetidamente a obtener la absolución por los enlaces de esa naturaleza. Además del problema obvio de ir al infierno, el perder su alma en manos de Satanás exponía a los excomulgados a todo tipo de sufrimientos, accidentes y enfermedades durante el resto de su vida. Era como si, mediante sus poderes rituales, la Iglesia hubiese retirado su escudo protector a estos «pecadores» incestuosos, dejándolos desprotegidos en un mundo atormentado por los demonios. Parece evidente que la Iglesia había sacado la artillería sobrenatural pesada para defender sus tabús sobre el incesto en expansión.

Aunque sus medidas estaban claras, todavía hay mucho que no sabemos sobre cómo de eficaz fue la implantación del PMF. Por ejemplo, no disponemos de ninguna estadística entre el año 500 y el 1200 sobre cómo disminuyeron las tasas del matrimonio entre primos en las distintas regiones. En cualquier caso, los registros históricos evidencian algunas cosas: (1) estas nuevas directrices no eran meras codificaciones a posteriori de costumbres ya existentes, y (2) la Iglesia hizo un trabajo activo, si bien desigual en el espacio y el tiempo, para que la gente acatase el PMF. Estas inferencias encuentran respaldo en un flujo continuo de reversión de las reglas, reiteraciones y disputas a largo plazo asociadas con las prohibiciones de la Iglesia. Sabemos que en una fase temprana, por ejemplo, tribus enteras solicitaron una mayor relajación de las restricciones relacionadas con el incesto. En el siglo VIII, los lombardos presionaron al papa para que les permitiese casarse con sus primos más lejanos (primos segundos y más allá). [265] Este se negó (véase también la tabla 5.2, en el reino de Dalmacia en el 1059). Asimismo, cuando estuvo disponible la opción de comprar dispensas para contraer matrimonio con familiares, los cristianos pagaron de buen grado. En Islandia, por ejemplo, justo después de la cristianización, el único cargo público con una remuneración, el langman, se financiaba con estos pagos. Los registros

posteriores constatan que los europeos de las regiones católicas siguieron pagando por las dispensas papales para casarse con primos hasta bien entrado el siglo XX. Y, aunque tanto papas como obispos elegían estratégicamente sus batallas, a veces se imponían estas reglas a reyes, nobles y otros miembros de la aristocracia. Tenemos el caso, en el siglo XI, del duque de Normandía, que se casó con una prima de Flandes, razón por la que ambos fueron excomulgados de inmediato por el papa. Para verse libres de la excomunión, y bajo riesgo de pasar al anatema, cada uno de ellos levantó una hermosa abadía para la Iglesia. En este caso, el poder del que hizo gala el papa resulta impresionante, pues el duque no estaba hecho de pétalos de rosa; tanto es así que más tarde se convertiría en Guillermo (de Inglaterra) el Conquistador.[266]

Ahora bien, aunque no estoy en posición de poder citar ninguna estadística medieval sobre el matrimonio entre primos, hay métodos refinados de detectar la huella del PMF en la terminología de parentesco fosilizada. Con el estudio de los lenguajes europeos en sus primeras fuentes escritas, vemos que contaban con una terminología sobre la familia que se ajusta a las características de los sistemas terminológicos que utilizan las sociedades con parentesco intensivo que hay por todo el mundo. Estos sistemas lingüísticos cuentan con términos especiales para, por ejemplo, «el hermano de mamá» o «el hijo del hermano de papá». Sin embargo, en algún momento durante los últimos mil quinientos años, la mayor parte de los idiomas europeos adoptaron el sistema terminológico utilizado para referirse al parentesco en el inglés, alemán, francés o español modernos, entre otros idiomas. Esta transformación en la terminología sobre la familia tuvo lugar primero en las lenguas romances (español, italiano y francés), más o menos hacia el año 700 de la era común. En alemán e inglés, estaba decididamente en marcha para el 1100. Entretanto, en áreas remotas de Escocia, la gente seguía utilizando una terminología basada en el parentesco intensivo en pleno siglo XVII. Dado que se piensa que los cambios terminológicos habrían ido a la zaga de los cambios «sobre el terreno» en la vida de la gente durante algunos siglos, la cronología expuesta parece ajustarse a grandes rasgos a la implantación progresiva del PMF.[267]

Las huellas de la Iglesia pueden verse incluso más directamente en los lenguajes europeos modernos, como es el caso del inglés. ¿Cómo se llama a la esposa de un hermano en ese idioma? Se la llama sister-in-law, «hermana de derecho» en castellano. ¿Y de dónde sale eso de «de derecho»? ¿Por qué es como una hermana y de qué derecho estamos hablando? Pues resulta que viene de «según el derecho canónico», es decir, que desde el punto de vista de la Iglesia ella es

como una hermana, de manera que nada de sexo ni de enlaces matrimoniales, si bien hay que tratarla con dulzura. Aproximadamente por la misma época en que el in-law aparecía en el idioma inglés, los términos para los afines que se utilizaban en alemán cambiaron, pasando a combinar un prefijo que significa precisamente «afín» con el término al efecto para el familiar consanguíneo equivalente. Así, el término para referirse a la «suegra» habría pasado de swigar, en alto alemán antiguo, un término único que no tiene que ver con el de «madre», a schwiegermutter, que grosso modo significaría «madre afín». El papel de la Iglesia es obvio en el inglés (con el in-law), pero ¿cómo sabemos que está también detrás del caso del alemán? ¿Quizá haya una subpoblación de hablantes de alemán que se resistiese a la influencia eclesiástica y preservase así la antigua terminología del parentesco en su dialecto? Resulta que el yidis, el dialecto judío derivado de las lenguas germánicas que en la Edad Media se escindió del alto alemán antiguo, sigue utilizando términos para la familia política que provienen de esa lengua, de antes de la transformación en una terminología para los afines que los igualaba a los familiares consanguíneos y que, de este modo, imponía sobre ellos el tabú del incesto. Queda, pues, señalada la Iglesia como causante de la transformación.[268]

Viéndolo todo en conjunto, parece bastante evidente la labor de la Iglesia en la transformación gradual de las organizaciones de parentesco de las poblaciones europeas, de tal modo que el proceso ha quedado reflejado en el lenguaje. Pero ¿por qué?

¿Por qué estos tabús?

¿Por qué adoptó la Iglesia estas prohibiciones sobre el incesto? La respuesta a esta pregunta consta de varias capas. Por una parte, es tan simple como que los fieles, incluidos los cabecillas de la propia Iglesia, llegaron a creer que el sexo y el matrimonio con familiares iban en contra de la voluntad de Dios. Por ejemplo, en el siglo VI hubo una plaga que se atribuyó a un castigo divino por los matrimonios incestuosos, sobre todo por aquellos enlaces que implicaban a primos y afines. También se consideraba que esa clase de incesto corrompía la sangre y podía mancillar a otros, tanto moral como físicamente. Puesto que eran muchos quienes mantenían estas creencias, la iniciativa de la Iglesia puede verse

como una especie de campaña de salud pública. Pero todo esto no hace sino reforzar la pregunta de por qué la gente llegó a concebir el incesto con un alcance tan amplio. Los tabús sobre el incesto son psicológicamente atractivos, en parte por la aversión innata que tenemos a la endogamia, pero, a lo largo de toda la historia humana, la mayor parte de la gente no ha creído que esto tuviera que extenderse a los afines, los parientes espirituales o los primos lejanos.

Para observar la segunda capa, debemos «abrir el plano» y recordar que había muchos grupos religiosos compitiendo en el Mediterráneo y Oriente Próximo, cada uno con convicciones religiosas distintas y muchas veces peculiares. La Iglesia fue tan solo la que tuvo suerte y tropezó con una eficaz recombinação de creencias y prácticas sobrenaturales. El PMF es una fórmula con la que se sazona una concentración de antiguas costumbres romanas y de la ley judía con la obsesión propia y singular del cristianismo por el sexo (es decir, con no tenerlo) y el libre albedrío. El derecho romano temprano prohibía, por ejemplo, el matrimonio entre primos cercanos, si bien la ley del Imperio romano, en cuyo seno nació el cristianismo, lo consentía sin que se diese lugar a estigmas sociales. La ley judía prohibía el matrimonio (o el sexo) con algunos afines, si bien permitía el matrimonio entre primos, la poliginia y los enlaces entre tíos y sobrinas. El derecho romano solo reconocía los enlaces monógamos, aunque básicamente pasaba por alto la cuestión de las esposas secundarias y las esclavas sexuales (hasta la llegada del cristianismo). La Iglesia combinó tales costumbres y leyes con nuevas ideas, prohibiciones y preferencias para dar vida al PMF. Al mismo tiempo, otros grupos religiosos se encontraban experimentando con su propia combinación de tradiciones, creencias sobrenaturales y tabús religiosos. Equipados con distintos paquetes culturales y compromisos divinos, todos estos grupos competían por la captación de fieles. El resultado, con sus ganadores y perdedores, solo se conocería a largo plazo (capítulo 4).[269]

Vamos a ver qué estaban haciendo otras comunidades religiosas con respecto al matrimonio durante esta misma época, en semejante hervidero competitivo.[270] En la tabla 5.3 se recoge un resumen de las políticas matrimoniales de algunos de los competidores de la Iglesia occidental. El zoroastrismo, una religión universalizante con mucha fuerza, originaria de Persia, favorecía el matrimonio entre familiares, sobre todo si se trataba de primos, aunque también se incluía a hermanos y otros familiares cercanos. En la actualidad persiste, aunque solo con unos cientos de miles de fieles. También estarían el resto de las religiones abrahámicas, todas ellas estructuradas de algún modo en torno a las leyes de Moisés. Todas siguieron permitiendo el matrimonio entre primos durante

muchos siglos después de que la Iglesia impusiese su veto, y algunas lo siguen haciendo hoy. Dicha modalidad es, de lejos, la forma más común de enlace entre familiares, así que si no se prohíbe se está pasando por alto uno de los pilares de las instituciones con base en el parentesco intensivo. De igual modo, tanto el judaísmo como el islam permiten el levirato y la poliginia. Es una cosa interesante, porque significa que, aunque las directrices de la Iglesia también se apoyaban en los fundamentos de la ley mosaica, el PMF prevalecía sobre el aval presente en la Biblia a los matrimonios de levirato, entre primos y poligínico. [271]

La Iglesia ortodoxa de Oriente (en adelante, la Iglesia ortodoxa) nos proporciona un destacable caso comparativo, puesto que estaba oficialmente unida a la Iglesia de Occidente en la Antigüedad tardía, pero fue divergiendo poco a poco, hasta que, en última instancia, se escindió formalmente en el Gran Cisma, en el año 1054. Con todo, en comparación con el conjunto cada vez más amplio de prohibiciones maritales y las sanciones cada vez más graves de la Iglesia de Occidente, la Iglesia ortodoxa siguió con cierta desgana el PMF, en especial a partir de su desarrollo con la dinastía merovingia. No prohibió el matrimonio entre primos primeros hasta el año 692, que se extendería para incluir a los primos segundos en el siglo VIII, pero nunca a los primos terceros. Asimismo, la labor de vigilancia e imposición de la Iglesia de Oriente no fue al compás de la de la Iglesia de Occidente. Las decisiones reglamentarias de la Iglesia ortodoxa están resaltadas en gris en la tabla 5.2. Podríamos decir que estaba implantando una versión light del PMF.[272]

Pero lo que aquí es importante es que los distintos grupos religiosos desarrollaron una amplia gama de formas matrimoniales que contaban con el refrendo divino y que fluctuaban desde las uniones entre hermanas y hermanos del zoroastrismo hasta la prohibición absoluta de la Iglesia de Occidente de casarse incluso con el familiar afín más remoto (primos sextos). Esta última llegó a sostener un conjunto extremo de tabús sobre el incesto, los cuales se percibían como enraizados en la voluntad de Dios y tuvieron un importantísimo aluvión de consecuencias que, en última instancia, abrieron la puerta a la psicología WEIRD.

Tabla 5.3. Prohibiciones maritales de algunas de las comunidades religiosas más importantes

Técnicamente, la prohibición ortodoxa se extendía a los parientes de séptimo grado según el método romano, que tabuizaba el que una mujer se casase con el padre de su primo tercero pero no con su primo tercero (Ubl, 2008).

Tradición religiosa	Medidas matrimoniales durante la Antigüedad tardía y la Alta Edad Media
Zoroastrismo (Persia)	Fomentaba el matrimonio con familiares cercanos, incluidos primos, tíos, sobrinas e incluso hermanos. Cuando un hombre moría sin haber dejado hijos varones, no podía entrar en el cielo, a menos que la esposa que le había sobrevivido tuviese un hijo con el hermano de aquel. Tanto el levirato como el matrimonio sororal estaban permitidos, al igual que lo estaba la poliginia.
Judaísmo	Seguía la ley mosaica, que prohíbe el matrimonio con los familiares directos y afines cercanos (sobre todo en el seno del hogar). El matrimonio entre primos se permitía, y se alentaban tanto el levirato como los enlaces entre un varón y su sobrina. Se admitieron los matrimonios poligínicos hasta el comienzo del segundo milenio de la era común.
Islam	También con fundamento en la ley mosaica, aunque prohibía explícitamente el matrimonio de un varón con su sobrina. Las sociedades musulmanas de Oriente Próximo favorecían una preferencia matrimonial casi única, por la que un varón encontraba esposa entre las hijas de los hermanos de su padre. El matrimonio de levirato estaba autorizado, si la esposa del fallecido consentía. También se aceptaba la poliginia, pero se limitaba a un máximo de cuatro esposas de igual estatus.
Cristianismo ortodoxo	Seguía la ley mosaica, pero prohibía el levirato y el matrimonio sororal. Se permitió el matrimonio entre primos hasta el año 692 (tabla 5.2), y los vetos subsiguientes nunca llegaron a alcanzar al grado de primos terceros. A menudo, se toleró el matrimonio entre un varón y su sobrina. La poliginia se prohibió, siguiendo el derecho romano. Se trata, esencialmente, de un PMF <i>light</i> .

En el intento de elucidar cuál es el origen de los tabús sobre el incesto impuestos por la Iglesia, uno podría sospechar que los cristianos latinos dedujeron de algún modo los efectos sociales o genéticos que tendrían, a largo plazo, una serie de prohibiciones sobre el matrimonio. Aunque un puñado de escritores musulmanes y cristianos de hecho especularon sobre el tema, esas vagas conjeturas sobre la posible influencia de distintas costumbres maritales no parecen haber afianzado los debates religiosos en torno al incesto ni motivado la abolición de unos venerables usos matrimoniales. Incluso en el mundo moderno, donde disponemos de datos científicos detallados, se mantienen los debates sobre el matrimonio entre primos y la poligamia. Por otra parte, ni un vago reconocimiento de los efectos sobre la salud de la endogamia ni los beneficios sociales del matrimonio monógamo con forasteros sirven para explicar los tabús del incesto con afines, hermanastros o padrinos (o con los hijos de los padrinos), por cuanto no hay relación genética y no tienen por qué estar cerca socialmente. [273]

En última instancia, la Iglesia de Occidente, al igual que otras religiones, habría adoptado su constelación de creencias y prácticas en torno al matrimonio —el PMF— debido a un complejo conjunto de razones históricas. En cualquier caso, lo que nos atañe aquí es el modo en que esas distintas incorporaciones influyeron, de hecho y sobre el terreno, en las formas de vida, en comparación con las alternativas en competencia con otras sociedades en el largo plazo. ¿Cómo les fue, en los dos milenios que siguieron, a las sociedades que estuvieron bajo la influencia del PMF, en comparación con otros grupos que adoptaron o mantuvieron formas más intensivas de organizar el parentesco?[274]

El impacto global del PMF en las sociedades de la Europa medieval tuvo mucho alcance, como veremos en lo que sigue y en subsiguientes capítulos. De momento, limitémonos a considerar que alguien que estuviese en busca de un cónyuge en el siglo XI debía descartar como candidatos, en teoría, a una media de 2.730 primos y, potencialmente, a diez mil familiares en general, incluida la prole, los padres y las viudas de todos y cada uno de los primos. En el mundo moderno, con sus ciudades rebosantes de millones de personas, podemos asumir sin problema esa clase de vetos, pero en el mundo medieval, con sus granjas dispersas, sus aldeas casi familiares y sus pequeños pueblos, la gente podía verse forzada a ampliar miras, hasta tan lejos como fuese posible, para encontrar a

cristianos desconocidos de otras comunidades, a menudo de grupos tribales o étnicos diferentes. Tengo la sospecha de que estos efectos se habrían notado sobre todo en el estrato económico intermedio, entre aquellos con suficiente éxito como para que la Iglesia los tuviese en cuenta, pero no tan poderosos como para recurrir al soborno u otros manejos de la influencia para sortear las reglas. Por ello, es probable que el PMF diluyese en primer lugar el parentesco intensivo a partir de esa área intermedia, desde donde se ampliaría su alcance. A medida que el PMF fue reorganizando, silenciosa y sistemáticamente, la estructura social que había por debajo de las élites europeas, estas se convertirían en el último reducto de resistencia (figura 3.3).[275]

El fin de los linajes: adopción, poligamia y segundas nupcias

Si bien tanto los clanes como los linajes son instituciones de gran poder psicológico, tienen un punto débil, y es que han de producir herederos en cada generación. Una sola generación sin herederos puede significar el final de un linaje venerable. Matemáticamente, en los linajes con unas pocas decenas o incluso con unos pocos cientos de personas, se acabará por no alumbrar a adultos del sexo «correcto», varones en un clan patrilineal o una dinastía, por ejemplo. En cualquier generación dada, alrededor del 20 por ciento de las familias solo tendrá descendientes de un sexo (femenino, por ejemplo), y otro 20 por ciento no tendrá ninguna descendencia. Esto se traduce en que, en un momento dado, un linaje se verá sin miembros del sexo receptor de la herencia. Por esta razón, la evolución cultural ha encontrado una variedad de «estrategias de sucesión» con recursos como la adopción, la poligamia y las segundas nupcias. La primera, común en muchas sociedades, permite a las familias sin herederos del sexo correspondiente adoptar uno sin más, por lo general de un familiar. Con el matrimonio poligínico, los varones que no consiguen generar un heredero con su primera esposa pueden tomar una segunda o una tercera e intentarlo de nuevo. En las sociedades monógamas, como la romana, quienes estén desesperados por un heredero pueden divorciarse y volver a casarse, con la esperanza de encontrar una pareja más fértil.[276]

La Iglesia obstaculizó sin descanso y en cada paso estas estrategias. La adopción era un aspecto importante de las sociedades de la Europa precristiana, y tanto en Grecia como en Roma existían leyes que la regulaban. No obstante, hacia la mitad del primer milenio, los códigos legales de las tribus cristianizadas carecían de mecanismos legales para la transferencia formal de la asignación de parentesco, los derechos hereditarios y las responsabilidades rituales. La labor de la Iglesia ató en la práctica toda forma de herencia directamente a la línea de descendencia genealógica. Como resultado, la adopción legal no tuvo lugar en las leyes inglesas hasta 1926, una legalización que ya se daba en Francia (1892) y en Massachusetts (1851).[277]

La Iglesia, como se apuntaba más arriba, acabó con el matrimonio poligínico como estrategia para conseguir herederos, no solo con la prohibición rotunda de tener cónyuges adicionales de cualquier tipo, sino además promoviendo nociones como la de ilegitimidad. En la Europa precristiana había extendidas varias formas de matrimonio poligínico, a juzgar por el cúmulo de preocupaciones expresadas por los obispos y misioneros que se encontraban tratando de eliminar esa práctica. Los varones acaudalados podían unirse a una esposa principal y luego tener otras esposas secundarias. Con el fin de asegurar la existencia de un heredero, se podía «educar» a los hijos de estas últimas para continuar con el linaje, llevar a cabo sacrificios rituales cruciales para los ancestros y heredar la propiedad y los títulos. Al reconocer como legítimos, es decir, como elegibles para la herencia y la sucesión, solo a los hijos de la esposa legal, aquella con la que un hombre estaba casado por la Iglesia, la institución obstaculizaba la mentada práctica del «educar» y cerraba la puerta a ese habitual mecanismo de acceso a la herencia.[278]

Si no se puede llevar más mujeres al hogar a través de la poliginia, queda la opción de divorciarse y volverse a casar con una esposa más joven, con la esperanza de tener herederos.

Pero la Iglesia también se opuso a esta práctica. En el año 673 de la era común, por ejemplo, se decretó en el Concilio de Hertford que, incluso tras un divorcio legítimo, no se observaba la posibilidad de un nuevo matrimonio. Resulta sorprendente que ni siquiera los reyes fuesen inmunes a esas prohibiciones. A mediados del siglo IX, cuando el rey de Lotaringia se deshizo de su esposa y tomó a su concubina como primer cónyuge, hasta dos papas sucesivos mantuvieron una campaña a lo largo de una década para ponerlo en su sitio. Tras repetidos ruegos, sínodos y amenazas de excomunión, el monarca finalmente

cedió y se desplazó a Roma para implorar perdón. Las escaramuzas papales continuaron durante toda la Edad Media. En última instancia, en el siglo XVI, el rey Enrique VIII hizo protestante a Inglaterra en respuesta a la tozudez de los papas.[279]

Las restricciones de la Iglesia a la adopción, la poligamia y las segundas nupcias conllevaban que, en algún momento, los linajes se quedarían sin herederos y desaparecerían. Bajo tales constreñimientos, fueron muchas las dinastías europeas que se extinguieron por esa carencia. Al igual que ocurrió con las prohibiciones relativas al incesto del PMF, ese proceso benefició a la Iglesia al eximir a la gente de las exigencias del parentesco intensivo y generar todo un flujo de riqueza hacia sus arcas. Gracias a las «anulaciones» se creó una nueva fuente de ingresos. Así es, volver a casarse no estaba permitido... aunque, bajo ciertas condiciones, un primer matrimonio se podía anular; si se declaraba inválido, entonces era como si nunca hubiese existido. Por supuesto, esa suerte de poderosa magia costaba bastante dinero.

Ahora, vamos a pasar a ver el modo en que estas medidas, junto con una serie de ajustes de las normas populares sobre la propiedad y la herencia, hicieron de la Iglesia la mayor terrateniente de Europa, al tiempo que devastaban las instituciones con base en el parentesco intensivo, alterando así gradualmente los mundos sociales a los que cada una de las sucesivas generaciones tendría que hacer frente.[280]

Propiedad individual y testamentos personales

A menudo, las instituciones con base en el parentesco intensivo cuentan con normas sociales para regular la herencia y la propiedad de la tierra u otros recursos de importancia. Por ejemplo, en las sociedades basadas en el linaje o en el clan, las tierras son a menudo propiedad comunal y están en manos del conjunto de los miembros de un grupo de parentesco. Con un esquema así, la herencia es sencilla, ya que la nueva generación de miembros del clan heredará colectivamente de la anterior, de tal modo que no hay propiedad individual. No es raro que la idea de vender las tierras del clan sea inconcebible, puesto que en ellas descansan los ancestros y están firmemente vinculadas a sus rituales e

identidad. Incluso en los casos en que tales vínculos no son un problema o se pueden solventar, sigue siendo el caso que todos los miembros del grupo de parentesco, o al menos los cabezas de familia, deben consentir la venta, por lo que en la práctica es extraño que llegue a materializarse. En las parentelas, donde son comunes unas concepciones más individualistas de la propiedad, es usual que los hermanos, medio hermanos, tíos y primos de un fallecido reclamen las tierras de este u otras riquezas, unas demandas firmemente ancladas en la costumbre y que, por lo tanto, no son fáciles de anular en favor de cualesquiera preferencias que el difunto dueño pudiese haber expresado. Es decir, que alguien no puede desheredar sin más a sus hermanos —ni tan siquiera a sus primos— en favor de un sirviente o de un sacerdote. La herencia no depende de preferencias individuales. En sociedades así, las nociones WEIRD de la propiedad o una idea como la del testamento personal pueden ser inexistentes, o bien estar limitadas a un estado de cosas muy restrictivo. En este mundo, la Iglesia maniobró, en su propio beneficio, para promover la propiedad individual y la herencia por testamento personal (las últimas voluntades).

Para conocer el modo en que esto se produjo, comencemos por el Imperio romano en la Antigüedad tardía, cuando la propiedad individual y la sucesión testamentaria eran una opción legal para la élite. A partir de estas herramientas, cabecillas cristianos como Ambrosio de Milán desarrollarían una doctrina que daba a los cristianos acaudalados un modo de resolver el problema, de otro modo inabordable, del «camello por el ojo de una aguja». El dilema proviene del Evangelio de san Mateo, 19, 21-26, en el que Cristo desafía a un joven adinerado:

Jesús le dijo: «Si quieres ser perfecto, anda, vende cuanto tienes y dalo a los pobres, y tendrás un tesoro en los cielos; después, ven y sígueme». Al oír esto, el joven se fue entristecido, porque tenía muchos bienes.

Y Jesús dijo a sus discípulos: «En verdad os digo que un rico difícilmente entrará en el reino de los cielos. Os digo que es más fácil que un camello entre por el ojo de una aguja que un rico entre en el reino de los cielos.

Haciendo de esta parábola una piedra angular, Ambrosio puso en marcha todo un

sistema de obtención de fondos, al promulgar la idea de que claro que los ricos podían ir al cielo si repartían su riqueza entre los pobres... por medio de la Iglesia. Lo ideal sería que los acaudalados entregasen sus bienes a los pobres y se pusiesen al servicio de Dios, pero la Iglesia les proporcionó una alternativa psicológicamente más llevadera, la de donar parte de sus posesiones o todas ellas a los desheredados cuando llegase su muerte. Eso les permitiría seguir disfrutando de su riqueza y, al mismo tiempo y con todo, enhebrar la aguja proverbial, mostrando su generosidad con los más desafortunados a su deceso. [281]

Se trataba de una doctrina de beneficencia muy ingeniosa. La idea proporcionaba a los cristianos acaudalados un poderoso incentivo fuertemente arraigado en las palabras de Jesucristo. Así, inspiró a muchos aristócratas romanos a renunciar a su inmensa riqueza y procurarse una vida de servicio religioso. Un ejemplo lo encontramos en el año 394 de la era común, cuando el aristócrata romano Pontius Paulinus, que contaba con grandes riquezas, siguió el consejo de Jesús y se las entregó a los pobres. Más tarde, ese mismo año, en Barcelona, fue ordenado sacerdote por aclamación popular. Estos actos costosos, especialmente si los llevan a cabo individuos prestigiosos, como era el caso de Paulinus, ejercen en nuestra psicología como dispositivos de intensificación de la credibilidad (o CRED; véase el capítulo 4). Los primeros cabecillas de la Iglesia, incluidos Ambrosio de Milán, Agustín de Hipona y Martín de Tours, celebraron la fuerza de la expresión de Paulinus y lo presentaron de inmediato como modelo. Al parecer, Martín exclamó: «Aquí hay alguien a quien imitar». Los efectos psicológicos de esta clase de costosas renunciaciones a la riqueza servirían para (1) infundir o ahondar la fe de los asombrados testigos; (2) dar lugar a toda una serie de imitadores que entregarían asimismo su riqueza y alimentarían, de ese modo, el proceso, y (3) enriquecer a la Iglesia, a medida que las fortunas a las que se renunciaba fluían hacia los pobres por mediación de las arcas de aquella.[282]

No sorprenderá saber que la mayor parte de los cristianos acaudalados no se sintieron lo suficientemente inspirados para deshacerse de sus riquezas, por lo menos durante su tiempo de vida. No obstante, modelos como el de Paulinus sirvieron de ayuda a la Iglesia para convencer a la gente de dar a los pobres parte de su riqueza, cuando no toda, a su muerte. Se les decía que semejante acto de caridad les proporcionaría ese «tesoro en los cielos» que mencionaba Jesús, sin los inconvenientes de tener que vivir en la pobreza. La apertura de esta puerta de atrás para acceder al cielo fue tan eficaz en el enriquecimiento de la Iglesia que

los legisladores seculares llegaron a tener que aprobar leyes para contener a los ricos y que no diesen demasiado dinero. El rey visigodo, por ejemplo, decretó que las viudas con hijos o sobrinos debían limitarse a donar una cuarta parte de sus propiedades, dejando por tanto las otras tres partes a sus hijos y otra familia. [283]

El énfasis de la Iglesia en dar la extremaunción a enfermos y moribundos —un elemento central del cristianismo— explicaría, en parte, por qué esta doctrina era tan eficaz. Cuando los cristianos con riquezas se morían, se llamaba a un sacerdote, igual que se sigue haciendo hoy. Estos dedicaban diligentemente su tiempo a los moribundos, reconfortándolos y preparando sus almas inmortales para la otra vida. Aparentemente, un cura atento, en interacción con el miedo a una muerte inminente y cierta inseguridad con respecto al cielo y el infierno, podía disponer de manera notable a los adinerados a legar grandes cantidades de riqueza a los pobres (a través de la Iglesia). En la Antigüedad tardía, esta estrategia de donaciones funcionó relativamente bien con los ciudadanos de la élite, al tiempo que las instituciones gubernamentales que aplicaban los derechos de propiedad, las titularidades y los testamentos seguían funcionando. Sin embargo, con el colapso del Imperio de Occidente, la Iglesia tuvo que desenvolverse en un mundo en el que aún se estaban codificando y formalizando las costumbres tribales. En vista de que los primeros códigos legales de pueblos tribales como los anglosajones y los francos revelan una gran influencia del parentesco intensivo, incluidos los derechos hereditarios según el derecho consuetudinario, la Iglesia tenía fuertes incentivos para promover la propiedad individual y la herencia por testamento. Mano a mano con los legisladores seculares, la Iglesia presionó en favor de leyes que favoreciesen la titularidad personal, unas disposiciones hereditarias por defecto que favoreciesen la herencia estrictamente lineal (dejando fuera a hermanos, tíos y primos) y una mayor autonomía para hacer donaciones en el testamento.[284]

Esta campaña en favor de la propiedad individual y los testamentos personales habría debilitado a las organizaciones con base en el parentesco, por cuanto estos grupos sociales habrían ido perdiendo de manera continuada su tierra y sus riquezas en favor de la Iglesia. Yacientes en su lecho de muerte, los cristianos daban todo lo que podían a esta para mejorar sus perspectivas en la otra vida. Quienes no tenían herederos, al no poder adoptar ni volverse a casar, le daban toda su riqueza a la Iglesia, una vez que estaban eximidos de las restricciones de la herencia consuetudinaria y la propiedad colectiva. Las organizaciones basadas en el parentesco, así como sus patriarcas, se fueron desangrando mortalmente a

medida que la Iglesia iba flebotomizando sus cauces hereditarios normales. Las tierras ancestrales pasaron a ser del clero. Las modificaciones en el sistema hereditario sirvieron para catalizar y financiar la expansión eclesiástica. La proliferación de las donaciones de caridad habría atraído a nuevos miembros gracias a la capacidad persuasiva de las ofrendas cuantiosas —los CRED— y acentuado la fe de los ya existentes. Al mismo tiempo, habría generado unos ingresos torrenciales. La Iglesia llegó a enriquecerse inmensamente, durante la Edad Media, mediante la aportación de legados, diezmos y pagos por servicios como las anulaciones y las dispensaciones para los matrimonios entre primos. De entre todos, eran los legados los que aportaban, de lejos, la mayor proporción de ingresos. Para el año 900 de la era común, la Iglesia poseía alrededor de un tercio de la tierra cultivada del occidente europeo, incluidas Alemania (con el 35 por ciento) y Francia (con el 44 por ciento). Cuando estalló la Reforma protestante, en el siglo XVI, tenía en propiedad la mitad de la primera y entre un cuarto y un tercio de Inglaterra.[285]

Al socavar el parentesco intensivo, es probable que el PMF también diluyese las distinciones tribales que habían existido entre los europeos antes de la Plena Edad Media. Tal y como apuntábamos en el capítulo 2, las comunidades tribales y étnicas se sustentan, en parte, gracias a la inclinación que poseemos a interactuar con y aprender de quienes hablan el mismo lenguaje o dialecto que nosotros o visten de igual manera, entre otros marcadores étnicos, así como a relacionarnos con quienes comparten nuestras mismas normas sociales. Así, el matrimonio es, por lo frecuente, una poderosa fuerza que materializa y consolida la demarcación tribal. El PMF de la Iglesia se encargó de diluir las tribus europeas (1) estableciendo una identidad social pantribal (el cristianismo), (2) imponiendo a los individuos que buscasen a lo largo y ancho para encontrar un cónyuge y (3) instituyendo un nuevo conjunto de normas sobre el matrimonio, la herencia y la residencia, el cual habría fraguado los fundamentos para que las distintas comunidades tribales comenzasen a interactuar, concretar matrimonios y coordinarse.[286]

Al debilitar las instituciones europeas con base en el parentesco, el PMF de la Iglesia se granjeó la lealtad de la gente por encima de sus rivales, y además se procuró una fuente de ingresos. En el contexto del parentesco intensivo, la lealtad de alguien a la familia y a la comunidad tribal está por encima de cualquier otra cosa y requiere de una gran inversión. Con el debilitamiento del parentesco y la desarticulación de las tribus, los cristianos en busca de seguridad podían dedicarse por entero a la Iglesia y a otras asociaciones voluntarias. Como

se acaba de indicar, el PMF también generó unos cuantiosos ingresos —con las dispensaciones y anulaciones maritales y con los legados—, los cuales contribuyeron a la obra misionera, la construcción de nuevas catedrales y la ayuda a los pobres (la caridad). Además de contribuir al éxito de la Iglesia con estas aportaciones sociales y financieras, las prohibiciones al matrimonio y las prescripciones sobre la herencia del PMF también alteraron la psicología de los fieles, lo que retroalimentó a la propia institución eclesiástica y la transformó desde dentro.[287]

Los carolingios, el señorío y el modelo del matrimonio europeo

A partir del siglo VI, la Iglesia encontró una causa común con los gobernantes francos. Estos, como muchos monarcas anteriores y posteriores, estaban en constante tensión con las familias aristocráticas de más influencia, así como con una variedad de poderosos clanes. El PMF, al inducir el deterioro de la capacidad de aquellos para forjar alianzas duraderas a través del matrimonio, rebajó el tamaño y la solidaridad de las familias de la nobleza y los grupos de parentesco rurales. En consecuencia, la Iglesia y los gobernantes francos se asociaron para darle cierto respaldo secular y fuerza militar al programa (tabla 5.2). Por ejemplo, en el año 596, el rey merovingio Childeberto II decretó la pena de muerte para quienes contrajesen matrimonio con su madrastra, dejando el castigo para otras infracciones incestuosas en manos de los obispos. Así, aquellos que opusiesen resistencia a estos, verían sus tierras confiscadas y redistribuidas entre sus familiares, lo que suponía un incentivo importante para que un grupo de parientes mantuviesen el ojo puesto los unos en los otros. La alianza entre los papas y los reyes francos se mantuvo durante el reinado de Carlos Martel y con el Imperio carolingio. Tanto el rey Pipino el Breve como el emperador Carlomagno pusieron la prohibición, el seguimiento y el castigo del incesto en el primer plano de sus agendas políticas.[288]

Durante su prolongado gobierno, Carlomagno expandió su territorio hacia Bavaria, el norte de Italia, Sajonia (en Alemania) y algunas áreas de la España controlada por los musulmanes. A veces a la cabeza y otras colocándose en

segunda fila, la Iglesia creció a la par que el Imperio. Una interdependencia que quedó subrayada el Día de Navidad del año 800 de la era común, cuando el papa coronó a Carlomagno como «emperador de los romanos». En la figura 5.3 puede verse la extensión del Imperio carolingio en el 814, año de la muerte de Carlomagno.

El apoyo carolingio al PMF de la Iglesia reestructuró las poblaciones europeas de tal modo que se abrió la puerta a nuevas formas organizativas y de producción. La primera de estas instituciones socioeconómicas, el señorío, surgió en el corazón del Imperio franco y en Inglaterra. A diferencia de otras instituciones superficialmente similares que pueden encontrarse en una diversidad de lugares, el señorío no tenía su raigambre principal en el parentesco intensivo ni en el esclavismo, como ocurría en las villas romanas de la Antigüedad tardía. En su lugar, las parejas de campesinos entraban en una relación de intercambio económico con los grandes latifundistas y con otras familias del campesinado. Aunque algunos lo hacían en condición de siervos, de tal modo que quedaban atados a la tierra, muchos eran personas libres. Si una familia necesitaba mano de obra, la pareja que llevaba la casa contrataba a adolescentes o a jóvenes de otras familias, en lugar de acudir a sus limitadas redes de parentesco. Los hijos que tuviese un matrimonio, en función de la demanda de trabajo, solían abandonar el hogar durante la adolescencia o la juventud, para comenzar a trabajar en la casa del señor o en alguna otra en la que necesitasen mano de obra. Cuando un varón se casaba, podía pasar a hacerse cargo del hogar de sus padres, o bien establecer uno propio, bajo el mismo señor que aquellos u otro distinto. También podía desplazarse a un pueblo o a una ciudad. En caso de haberse hecho cargo de la granja paterna, más que trabajar para su padre pasaba a ser el cabeza de familia; entonces, los progenitores pasaban a una fase de semirretiro. Al independizar el trabajo de los lazos de parentesco, este sistema económico consolidó la residencia neolocal y redujo aún más la autoridad patriarcal. Las familias sin relación que habitaban en esos hogares proporcionaban una fuerza de trabajo flexible y a menudo cooperaban para compartir el agua, los molinos, las colmenas para la miel, los bosques, las huertas, los viñedos y los establos.[289]

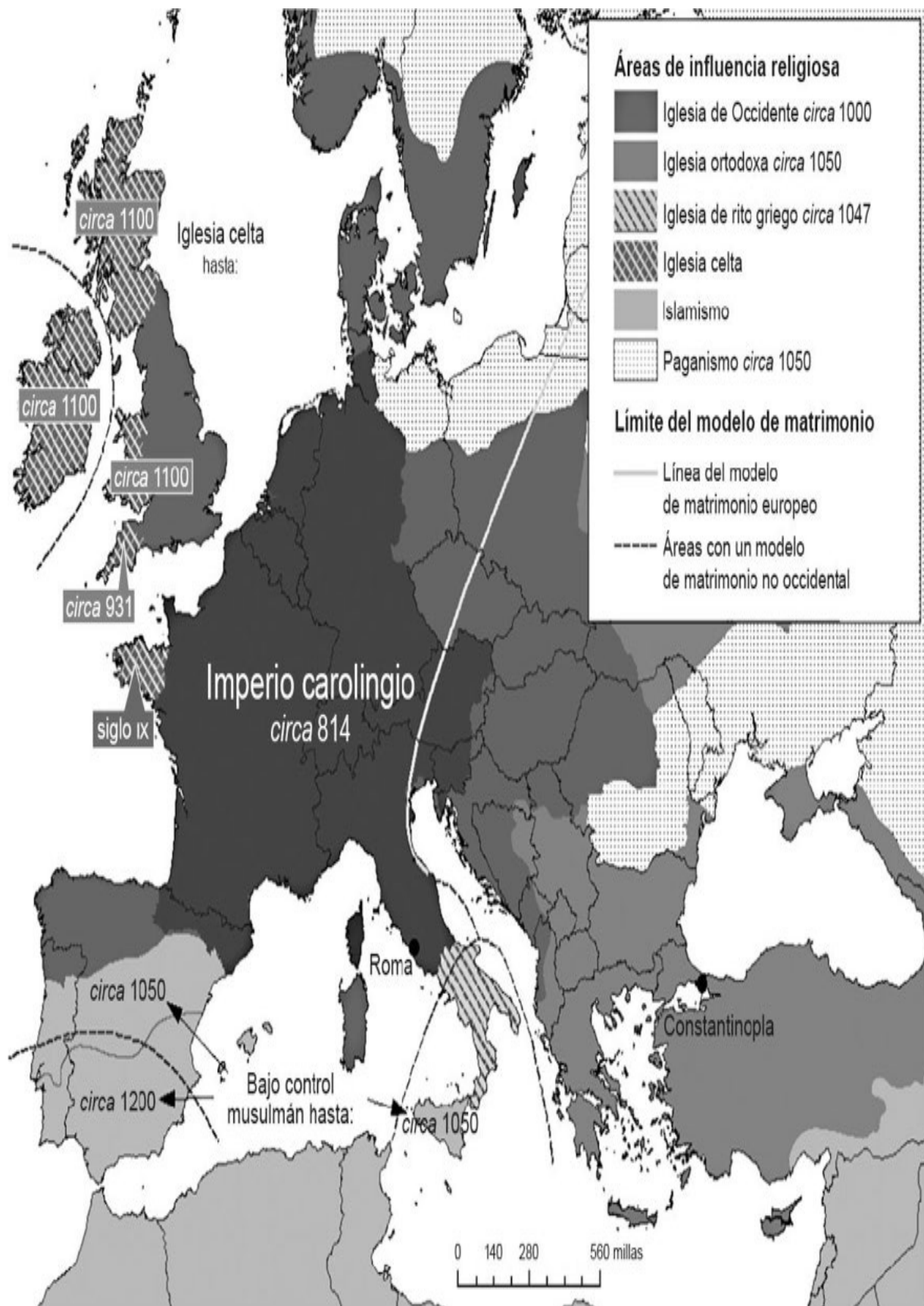


Figura 5.3. En el mapa se recogen las fronteras del Imperio carolingio en el año 814, así como los territorios reclamados respectivamente por las Iglesias de Oriente y Occidente a raíz del Gran Cisma (1054). También se indican los territorios bajo control de la Iglesia celta y del poder musulmán. Después del año 1500 aproximadamente, hay documentación firme del modelo de matrimonio europeo en muchas de las regiones que en el mapa se encuentran dentro de las líneas discontinuas. También están delineadas las fronteras de las naciones europeas actuales, a modo de referencia. (Este mapa combina información de varias fuentes distintas [Hajnal, 1965; Macucal, 2013; Shepherd, 1926; Speake, 1987; los editores de la Encyclopaedia Britannica, 2018]. Para la Iglesia de Irlanda, he recurrido a la difusión de las diócesis contenida en Schulz et al., 2018. En el caso de Italia, véase Ramseyer, 2006; Schulz, 2019; Wickham, 1981. Para el Imperio carolingio, la Alemania precristiana y las regiones más al este, véase Menke, 1880; Schulz et al., 2018; Shepherd, 1926).

Desde una perspectiva histórica y mundial, el señorío es una organización peculiar. En China, durante la misma época, lo normal era que la tierra y otros recursos fuesen propiedad colectiva de los clanes patrilineales. Las infraestructuras en manos de estos incluían graneros, santuarios ancestrales o escuelas destinadas a preparar a los miembros del clan para las pruebas del servicio civil, requisito para entrar al servicio del Gobierno. En Irlanda, cristianizada bajo la Iglesia celta antes de la consolidación del PMF de la Iglesia de Occidente, los señoríos estaban en manos de los clanes y se sustentaban con mano de obra esclava. Los clanes irlandeses detentaban y controlaban molinos y hornos. Desde una perspectiva transcultural, el hecho de que el señorío franco dependiese de la colaboración de familias sin relación entre sí era una cosa atípica, al igual que lo eran las familias nucleares y la residencia neolocal. La debilidad de los vínculos de parentesco que se daban en el seno de los señoríos se traducían en que los individuos y las parejas podían (a veces) trasladarse a otros lugares en busca de mejor fortuna, ya se tratase de otras tierras, o bien de núcleos urbanos o monasterios (algo a lo que, como es obvio, los latifundistas se resistían).[290]

La complementariedad entre los intereses misioneros de la Iglesia, los aliados

seculares de esta y las organizaciones señoriales resultó en la inyección de una dosis particularmente potente del PMF en el Imperio carolingio e Inglaterra. [291] Los censos señoriales corroboran que, hacia el año 1000 de la era común, las familias campesinas vivían en hogares nucleares, monógamos y de pequeño tamaño, y que tenían entre dos y cuatro descendientes. Era usual que las parejas jóvenes conformasen hogares neolcales independientes, a veces trasladándose a un señorío nuevo. La edad de casarse, en cualquier caso, siguió siendo temprana para el caso de las mujeres, con un rango estimado de los diez a los quince años. La razón puede haber sido que los varones de la élite estaban durante un lapso prolongado de tiempo con sus esposas secundarias. Por ejemplo, Carlomagno tuvo hasta dieciocho hijos con sus diez parejas principales o secundarias conocidas. Esta descendencia estuvo en el origen de, entre otras dinastías reales, los Habsburgo, los Capetos y los Plantagenet.[292]

Hacia el final de la Edad Media y comienzos de la Edad Moderna, los datos demográficos empiezan a ser lo suficientemente abundantes como para que los historiadores puedan empezar a perfilar estadísticamente el modelo de matrimonio europeo, el cual se reconoce por una serie de características decisivas:

1. Familias nucleares y monógamas con residencia neolocal, en las que los varones se convertían en el cabeza de familia a edades más tempranas y las nuevas esposas se mudaban junto a ellos, después de haber estado bajo la tutela de sus madres o sus suegras. Por supuesto, las familias nucleares y la residencia neolocal eran solo el ideal; las circunstancias económicas aún obligaban a muchos a la familia extensiva. Por contraste, el ideal chino siguió siendo el del hogar numeroso, patrilocal y multigeneracional, aunque a veces las circunstancias llevasen a la gente a conformar familias nucleares.[293]

2. Matrimonio tardío, con una media de edad, tanto para hombres como para mujeres, que podía situarse por encima de los veinticinco años. Es probable que fuesen muchos los factores que influyeron en este patrón, entre los que se incluirían la importancia de la elección personal (frente a los matrimonios arreglados), la dificultad de encontrar a alguien que no fuese familia (debido a los tabús del incesto) y las exigencias financieras de comenzar un hogar nuevo e independiente (residencia neolocal).[294]

3 Eran muchas las mujeres que permanecían solteras; entre el 15 y el 25 por ciento de las mujeres de hacia la edad de treinta años seguían sin estar casadas. La Iglesia les proporcionaba un mecanismo institucional alternativo y respetable para eludir el matrimonio, a saber, que ingresasen en un convento. Por contra, en la mayoría de las sociedades, cerca del 100 por ciento de las mujeres se casaban, por lo general a una edad temprana. En la China tradicional, por ejemplo, solo entre el 1 y el 2 por ciento de las mujeres seguían sin estar casadas a la edad de treinta.[295]

4. Familias más pequeñas y menos fertilidad; es probable que la reducción del tamaño de las familias viniese dada por varios factores, entre los que se incluirían la debilitación de los vínculos de parentesco (con menos posibilidades de cuidado infantil), la residencia neolocal (con menos presión de la familia política), una edad matrimonial tardía y la ausencia de poliginia.

5. Periodo laboral premarital; entre la última infancia y la primera edad adulta, era frecuente que los jóvenes se fuesen de casa para trabajar en las viviendas de otras familias, donde podían ganar dinero, aprender nuevas habilidades y ver cómo funcionaban otros hogares. El recurso a los no familiares como «sirvientes por un periodo de su vida» es algo excepcional desde una perspectiva mundial e histórica.[296]

En la figura 5.3, se esbozan los límites aproximados que se proponen para el modelo de matrimonio europeo. Las regiones que no revelan este patrón son esclarecedoras. Los irlandeses, quienes vivieron una cristianización muy temprana, no experimentaron toda la fuerza del PMF hasta ser conquistados por Inglaterra en el siglo XII. Asimismo, el sur de España estuvo en manos musulmanas del 711 al 1492, si bien el territorio bajo ese dominio se fue contrayendo durante ese periodo. El poder del Imperio carolingio (en el que el PMF se impuso muy pronto y por la fuerza) nunca llegó a asentarse en el sur de Italia, a diferencia de lo que ocurrió en las regiones del norte, y hubo varias zonas gobernadas por sultanes musulmanes o por los emperadores bizantinos. Hacia el este, el modelo de matrimonio europeo está más delimitado por las lindes del antiguo Imperio carolingio que por las fronteras trazadas a causa del Gran Cisma entre las Iglesias de Oriente y Occidente.[297] La razón es que, aunque, en un momento dado, la Iglesia acabó expandiéndose hacia el este, el PMF llegó mucho más tarde. En el capítulo 7, veremos que gran parte de la

variación del matrimonio entre primos que persistía en Europa llegado el siglo XX puede explicarse a partir de la fecha en que el PMF entró en escena.[298]

Transformaciones en cascada

A medida que las instituciones con base en el parentesco intensivo que poseían se fueron diluyendo, los europeos medievales comenzaron a ganar más libertad de movimiento, tanto en lo relacional como en lo residencial. Liberados de las obligaciones familiares y de la interdependencia heredada, los individuos empezaron a elegir ellos mismos sus conexiones —amigos, cónyuges, socios de negocios e incluso jefes— y a construir su propia red de relaciones. La libertad relacional espoleó la movilidad de residencia, pues los individuos y las familias nucleares se reubicaron en nuevas tierras y en comunidades urbanas en crecimiento. Esto abrió la puerta al desarrollo y propagación de las asociaciones voluntarias, incluidas nuevas organizaciones religiosas, así como a instituciones novedosas como los núcleos de población con estatuto propio, los gremios y las universidades.[299] Estos avances, apuntalados por una serie de cambios psicológicos que voy a analizar en los siete capítulos siguientes, marcaron el inicio de las revoluciones urbana, comercial y jurídica que tuvieron lugar en la Plena Edad Media.[300]

Las repercusiones que los cambios en la sociedad tuvieron sobre la propia Iglesia también son interesantes, puesto que ponen de manifiesto una especie de retroalimentación entre los cambios sociales y psicológicos que acarreó el PMF y la posterior evolución de las instituciones católicas. Tenemos un ejemplo en los primeros monasterios de la Inglaterra anglosajona, antes de que apareciese por allí el equipo del papa Gregorio en torno al año 600 de la era común, que tendían a ser empresas familiares. Los cargos de abad y abadesa se transmitían entre hermanos, o de madre a hija. En Irlanda, esas prácticas continuaron durante siglos, mientras los monasterios estuvieron en manos de los clanes con más riqueza y se transmitían como una propiedad comunal.[301] No obstante, la destrucción de las instituciones con base en el parentesco, junto con la posterior deslegitimación de los hijos de los sacerdotes, acabó poco a poco con la fuerte intrusión del parentesco intensivo en las organizaciones de la Iglesia. Muchos

monasterios pasaron a exigir a los aspirantes a monjes, como condición para ingresar, que cortasen sus lazos familiares, haciéndoles elegir entre la Iglesia y sus parientes. En un proceso que se emprendió en la abadía de Cluny (910) y se aceleró con la aparición de la Orden del Císter (1098), los monasterios comenzaron a parecerse menos al negocio de un clan y más a una ONG, con la elección democrática de los abades, unos estatutos recogidos por escrito y una estructura de franquicia jerárquica que comenzó a hacer un contrapeso entre la independencia local y la autoridad central.[302]

El PMF de la Iglesia reconfiguró la familia europea en un proceso que estuvo en gran medida completo hace unos quinientos años. Pero ¿ha tenido todo esto una influencia en la psicología actual? ¿Crecer en una sociedad con menos instituciones basadas en el parentesco intensivo repercute de manera importante en nuestras motivaciones, percepciones, emociones, formas de pensar y concepto de nosotros mismos? ¿Es posible remontar el rastro de la variación psicológica contemporánea a la actuación de la Iglesia?

■

[\[239\] En este caso, me estoy refiriendo al parentesco estadounidense \(Schneider y Homans, 1955\), aunque el patrón básico se aplica con bastante amplitud a todas las poblaciones WEIRD. Para una discusión sobre el parentesco y los distintos estados, véase Fukuyama, 2011; Murdock, 1949.](#)

[\[240\] En este caso, me apoyo en una versión extendida del Ethnographic Atlas conocida como Database of Places, Language, Culture, and Environment \(Base de Datos de Lugares, Lenguaje, Cultura y Entornos\), que se encuentra en D-PLACE.org \(Kirby et al., 2016\). Los antropólogos culturales convencionales han criticado durante mucho tiempo el Atlas. Para afrontar los problemas expuestos, mi laboratorio examinó las relaciones entre los datos del Atlas y los datos correspondientes que pueden encontrarse en los estudios del siglo XXI. Si el Atlas fuese «un montón de tablas estadísticas sin sentido», como ha proclamado algún antropólogo \(Leach, 1964, p. 299\), no debería encontrarse ninguna relación entre los datos de cada una de las fuentes. Sin embargo, los análisis que llevamos a cabo —dirigidos por la economista Anke Becker— revelan un sorprendente grado de persistencia en el tiempo de las prácticas culturales, a tal punto que los datos del Atlas predicen las respuestas de los miembros de un mismo grupo étnico un siglo después \(Bahrami-Rad, Becker y Henrich, 2017\).](#)

Por supuesto, esto no es lo mismo que decir que no existan objeciones importantes al Atlas ni que no sea necesario hacerlo mejor. No obstante, lo que refleja el rechazo sumario al Atlas que se da en el seno de la antropología cultural y otros campos relacionados es falta de formación científica, aversión a la cuantificación y analfabetismo estadístico.

[241] Es probable que en la figura 5.1 se subestime lo muy inusual que resulta el parentesco WEIRD por varias razones. La primera es que he dejado fuera algunos rasgos esenciales, como la existencia de clanes o la terminología distintiva del parentesco, lo que dejaría aún más aisladas a las poblaciones WEIRD. La segunda es que, incluso cuando las prácticas como la descendencia bilateral «parecen» similares en la superficie a lo que vemos en otros grupos, dichos análisis siguen ignorando el grado en el que las comunidades no WEIRD continúan inmersas en unas instituciones con base en el parentesco que resultan esenciales para su seguridad personal, prosperidad económica, perspectivas matrimoniales e identificación social. Por ejemplo, tanto las personas WEIRD como los cazadores-recolectores ju/'hoansi remontan su árbol genealógico de forma bilateral. No obstante, los ju/'hoansi, a diferencia de las personas WEIRD, piensan en el mundo en términos de relaciones familiares y cuentan con medios para incorporar a extraños a sus redes relacionales. No siendo así, sin haber ubicado a un recién llegado en su red de relaciones, no sabrían cómo comportarse con esa persona. La tercera es que a partir de 1500 comenzaron a diseminarse por todo el globo las misiones católicas, que se pusieron de inmediato a imponer el matrimonio católico a cualquiera que pudiesen encontrar, lo que significaba ponerse manos a la obra para suprimir prácticas como la poliginia o el matrimonio entre primos. En algunos casos, los misioneros habían alterado las estructuras familiares ya antes de la llegada de los antropólogos y su afán por registrarlo todo. Tenemos el caso del pueblo tewa, en el suroeste de Estados Unidos, que es probable que descansase en una organización patrilineal con base en el clan antes de que las misiones llevasen a cabo su trabajo, con el que comenzaron en el siglo XVII (Murdock, 1949). Para cuando los investigadores documentaron en detalle la organización de parentesco de este grupo, alrededor de 1900, el parentesco tewa ya se había moldeado para ajustarse a los patrones WEIRD, a pesar del hecho de que los tewas mantenían muchas de sus creencias religiosas tradicionales. Por último, la codificación de estos rasgos de parentesco es rudimentaria de necesidad; por ejemplo, los antiguos egipcios están clasificados como «monógamos». No obstante, si bien el matrimonio monógamo se impuso entre los estratos más bajos del antiguo Egipto, los hombres de la élite siguieron con la práctica de la poliginia (Scheidel,

[2009a, 2009b\).](#)

[\[242\] Bittles, 1998, 2001; Bittles y Black, 2010. Sobre el parentesco chino, véase Baker \(1979\).](#)

[\[243\] Ember, 1967; Hoff y Sen, 2016; Shenk, Towner, Voss y Alam, 2016.](#)

[\[244\] Berman, 1983; Fukuyama, 2011; Gluckman, 2006; Greif, 2006a, 2006c; Greif y Tabellini, 2010; Marshall, 1959.](#)

[\[245\] La estimación de que el linaje cultural de entre un 85 y un 90 por ciento de los cristianos se remonta a la Iglesia occidental proviene de una encuesta de Pew \(\[www.pewforum.org/2011/12/19/global-christianity-exec\]\(http://www.pewforum.org/2011/12/19/global-christianity-exec\)\) y de Wikipedia \(\[wikipedia.org/wiki/List_of_Christian_denominations_by_number_of_members#\]\(http://wikipedia.org/wiki/List_of_Christian_denominations_by_number_of_members#\)](#)

[\[246\] Mitterauer y Chapple, 2010. En India, China y Persia, los misioneros de las Iglesias nestoriana y oriental debían competir con otras religiones universalizantes, sofisticadas visiones filosóficas e inteligentes sectas orientadas a la salvación. Estas diferencias antiguas pueden tener un paralelo en el relativo éxito de las misiones cristianas modernas a la hora de convertir a los africanos de sus sistemas de creencias tradicionales al cristianismo, en comparación con la conversión de los africanos a quienes ya se les ha inoculado el islam \(Kudo, 2014\).](#)

[\[247\] Goody, 1983; Mitterauer y Chapple, 2010; Ubl, 2008. Sigo la estela de antropólogos como Jack Goody, economistas como Avner Greif e historiadores como Michael Mitterauer y Karl Ubl.](#)

[\[248\] Amorim et al., 2018; Anderson, 1956; Ausenda, 1999; Berman, 1983; Burguiere et al., 1996; Charles-Edwards, 1972; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006c; Greif y Tabellini, 2010; Heather, 1999; Herlihy, 1985; Karras, 1990; Loyn, 1974, 1991; Mitterauer y Chapple, 2010; Ross, 1985; Tabellini, 2010.](#)

[\[249\] Anderson, 1956.](#)

[\[250\] Los códigos de derecho más tempranos de Europa son particularmente informativos, debido a que, por lo general, regulan las relaciones entre los grupos de parentesco, especificando a menudo, en detalle, cuántas monedas debe reunir un grupo para pagar a otro en caso de asesinato, lesiones o daños a la propiedad. Por lo usual, la multa era la misma con independencia de si se trataba](#)

de algo intencionado o accidental. En el caso de asesinato, inclusive si se trataba de homicidio involuntario, los miembros del grupo responsable debían pagar al otro grupo con dinero de sangre, incluso aunque no hubiesen estado personalmente implicados, un proceso que respondía al nombre de wergild. Las responsabilidades con base en el parentesco, incluida la venganza, eran claras; en España era legal vengar la muerte de un familiar si el vengador compartía tatarabuelo con la víctima original (es decir, si eran, como mínimo, primos terceros). Leyes de compensación como las descritas no son inusuales, y, a lo largo del siglo XX, se han registrado en distintas sociedades, desde Nueva Guinea a África (Berman, 1983; Diamond, 2012b; Glick, 1979; Gluckman, 1972a, 1972b; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006c; Grierson, 1903; Kroeber, 1925; Curtin et al., 2019).

[251] Anderson, 1956; Berman, 1983; Charles-Edwards, 1972; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006c; Heather, 1999; Herlihy, 1985; Karras, 1990; Mitterauer y Chapple, 2010; Ross, 1985. En las obras literarias, es frecuente que a las segundas esposas se las llame «concubinas». Debido a los diferentes usos del término «concubina», he preferido recurrir al de «segunda esposa».

[252] Brundage, 1987; Burguiere et al., 1996; Goody, 1990; Shaw y Saller, 1984. Shaw y Saller dan prueba de que las tasas del matrimonio entre primos en la aristocracia eran bajas en la mayoría de las regiones romanas durante los primeros tiempos del Imperio. Proponen que las familias poderosas podrían haberse beneficiado más de vincularse con las familias adineradas que estaban entrando en el Imperio. No he podido encontrar datos cuantitativos del matrimonio entre primos en las clases bajas.

[253] Siguiendo lo que se convertiría en un protocolo estándar, los monjes animaron al rey recién convertido a verse a sí mismo como un protector ordenado por la divinidad y redactar un código de leyes sobre el papel. Lo más probable es que aspirasen a influir en lo que se codificaría como derecho escrito.

[254] Berman, 1983; Brundage, 1987; Goody, 1983; Higham, 1997; Ross, 1985. Hay debate sobre la autenticidad de la carta de Gregorio (su Libro de réplicas). La mejor erudición sobre el tema la ofrece Karl Ubl, quien apoya la autenticidad de la carta (D'Avray, 2012; Ubl, 2008). Si estás leyendo esta nota, puede que sientas curiosidad por saber qué es lo que le contestó Gregorio a Agustín sobre la cuestión de recibir la comunión después de haber soñado con tener sexo. Mi lectura de la respuesta de Gregorio es: «Nada de comuniones hasta que el

[soñador esté limpio y el fuego de la tentación se haya sofocado», pero puedes leer con tus propios ojos una traducción al inglés de la respuesta de Gregorio en la Ecclesiastical History of England \(Historia eclesiástica de Inglaterra\), de Bede \(capítulo 27\), en: \[www.gutenberg.org/files/38326/38326-h/38326-h.html#toc71\]\(http://www.gutenberg.org/files/38326/38326-h/38326-h.html#toc71\).](#)

[255] [Brundage, 1987; Goody, 1983; Ross, 1985.](#)

[256] [Brundage, 1987; Harper, 2013. Para la palabra prostituta en latín, véase Brundage, 1987, p. 25.](#)

[257] [Lynch, 1986.](#)

[258] [Goody, 1969; Silk, 1987. Para las prácticas de adopción precristianas entre las tribus europeas, véase Lynch, 1986, p. 180.](#)

[259] [Chapais, 2009; Fox, 1967; Goody, 1996; Korotayev, 2000, 2004.](#)

[260] [El estudio de estos tabús sobre el incesto llevó al historiador de la Edad Media David Herlihy a escribir: «No hay otra sociedad que sea conocida por haber aplicado el tabú del incesto con un rigor tan extremo» \(Herlihy, 1990, p. 1\).](#)

[261] [Tales prohibiciones sobre el matrimonio con afines se mantuvieron todo un milenio. En el Reino Unido, por ejemplo, no fue hasta principios del siglo XX que el Parlamento dismanteló la influencia del derecho canónico con la Ley de Matrimonio de Esposas y Hermanas Fallecidas, de 1907, y la Ley de Matrimonio con la Viuda del Hermano Fallecido, de 1921. En la actualidad, al menos en ese mismo país, una persona se puede casar con la hermana de su mujer o con el hermano de su esposo, aunque solo a la muerte del cónyuge, es decir, que no hablamos de matrimonios polígamos. La nueva legislación fue el resultado de una larga campaña política y un creciente número de matrimonios ilegales con parientes \(Kuper, 2010\) —en especial con las hermanas de las esposas fallecidas— durante los siglos XVIII y XIX, tanto por parte de las élites tradicionales como por la clase empresarial en crecimiento de los industriales e intelectuales \(como Mathew Bolton\).](#)

[262] [Goody, 1983; Mitterauer, 2015; Schulz et al., 2019; Smith y Cheetham, 1880; Ubl, 2008. Los vínculos con los afines no se creaban solo por el matrimonio, sino también a través del sexo, de manera que, técnicamente, no estaba permitido que alguien se casase con alguien con quien su padre, hermana](#)

o hermano hubiese tenido relaciones sexuales.

[263] La excepción a este patrón serían los emperadores de la Roma cristiana, que habían intentado, sin éxito, imponer la pena de muerte por el incesto.

[264] Ekelund et al., 1996; Smith, 1972.

[265] Ausenda, 1999; Heather, 1999; Miller, 2009. Los lombardos recurrieron para fundamentar su caso al círculo de parentesco que el papa Gregorio había impuesto a los anglosajones un siglo antes. El nuevo papa se negó con firmeza. Lo que respondió es que se había tratado de una circunstancia especial que implicaba a un «pueblo rudo», que entonces hacía poco que había entrado en la cristiandad, y la Iglesia les estaba facilitando un estilo de vida cristiano. Por contraste, los lombardos habitaban en Italia y llevaban siglos siendo cristianos, aunque en un momento dado se hubieran convertido del arrianismo al catolicismo. Otra prueba viene de las cartas de protesta por la continuidad de las prácticas matrimoniales basadas en la costumbre. Por ejemplo, en el año 874, el papa Juan VII escribió al rey de Mercia (Inglaterra) para quejarse porque había hombres que se estaban casando con familiares (Goody, 1983, p. 163).

[266] Ekelund et al., 1996; Miller, 2009. En Islandia, tras el Cuarto Concilio de Letrán, se redujeron las limitaciones al matrimonio entre primos, que pasaban a poder costeárselo con una décima parte de su propiedad.

[267] Anderson, 1956; Mitterauer y Chapple, 2010; Schulz, 2019.

[268] Anderson, 1956, p. 29.

[269] Mitterauer, 2011, 2015.

[270] Harper, 2013; Mitterauer, 2011, 2015; Smith y Cheetham.

[271] Mitterauer, 2011, 2015.

[272] Korotayev, 2004; Mitterauer, 2011, 2015; Smith y Cheetham, 1880; www.iranicaonline.org/articles/marriage-next-of-kin. El Antiguo Testamento es explícito sobre el tema: «Si dos hermanos viven juntos y uno de ellos muere sin tener hijos, la mujer del difunto no se casará con un extraño; su cuñado se casará con ella y cumplirá con ella su deber legal de cuñado» (Deuteronomio 25, 5-10). Este «deber» fraternal consistía en inseminar a la mujer para preservar el nombre

de su marido fallecido, es decir, para que continuase el linaje de aquel. De manera similar, en el Nuevo Testamento, los saduceos recurren al respaldo por parte de Moisés al levirato, en un esfuerzo por socavar la noción de Jesucristo de la vida después de la muerte, al preguntarle quién sería el esposo de una mujer en la resurrección, si su marido original o alguno de los hermanos, con los que ella se había ido casando sucesivamente a medida que morían (en esta historia, el marido original tenía hasta seis hermanos). Jesucristo podría haber respondido rechazando la premisa, fundamentada en el matrimonio de levirato, o proponiendo la poliandria (eso es lo que yo habría hecho). En su lugar, acepta el matrimonio de levirato y responde que no hay matrimonio en la resurrección, que será como los ángeles en el cielo. En el Egipto medieval, tanto los judíos como los cristianos coptos practicaban el matrimonio extensivo entre primos (Goody, 1983, p. 82).

[273] Una serie de personajes fundamentales de la Iglesia de la Antigüedad tardía comentaron tanto los efectos sociales como el impacto sobre la salud del matrimonio con familiares cercanos. San Agustín escribía: «No obstante, los padres antiguos tuvieron mucho cuidado y diligencia para que el parentesco que se iba paulatinamente apartando y dirimiendo, extendiéndose por las ramas, no se alejase demasiado y dejase de ser parentesco, tornando a unirlo de nuevo con el vínculo del matrimonio antes que se alejase mucho y restaurándole cuando en cierto modo iba ya desapareciendo [...] ¿Y quién duda que con más decoro, y honestidad se prohíben también en este tiempo los casamientos entre primos, no sólo [sic] por lo que hemos dicho del acrecentamiento y multiplicación de afinidades, para que no tenga dos parentescos una sola persona, pudiéndolos tener dos y crecer el número de la proximidad, sino también porque, no sé cómo, la modestia humana tiene cierta cualidad natural y loable que refrena el apetito, realmente libidinoso, no uniéndose con aquella a quien, por razón de la proximidad, debe tener con pudor un honroso respeto, apetito del que se ruboriza aún la modestia y honestidad de los casados?» (San Agustín, 1994). San Ambrosio, mentor de Agustín, comenta las dañinas consecuencias de la salud que se encuentran en los hijos de familiares cercanos (Ambrose, 1881). No obstante, parece un tipo de racionalización post hoc de unas políticas preferentes, puesto que sus observaciones no justifican la ampliación del tabú del incesto a los afines distantes, hermanastros y hermanastras o padrinos y madrinas. En el caso del matrimonio de levirato o con la madrastra (una vez fallecido el padre), no se trata más que de reemplazar automáticamente un lazo familiar perdido. Es más, nadie recurrió a estos comentarios para justificar las políticas de la Iglesia cuando se estaban implantando en la práctica. El propio

[Ambrosio se refiere a la ley divina —y no a la salud de la descendencia— cuando trata de disuadir a un patriarca de casar a su hijo con la hija de su medio hermana \(Ambrose, 1881, pp. 351-354\).](#)

Sobre las consecuencias contemporáneas del matrimonio entre familiares sobre la salud de sus vástagos, véase Bittles y Black, 2010. Para consultar trabajos sobre los costes del matrimonio poligínico en lo social y sobre la salud, véase Barbieri et al., 2016; Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Kong et al., 2012.

Sin duda, el cristianismo detenta unas bases bíblicas sólidas para presionar contra los lazos familiares estrechos. Por ejemplo, en Mateo 12, 47-50, tenemos la siguiente escena: «Uno se lo avisó: “Tu madre y tus hermanos están fuera y quieren hablar contigo”. Pero él contestó al que le avisaba: “¿Quién es mi madre y quiénes son mis hermanos?”. Y, extendiendo su mano hacia sus discípulos, dijo: “Estos son mi madre y mis hermanos. El que haga la voluntad de mi Padre que está en los cielos, ese es mi hermano y mi hermana y mi madre”». También de acuerdo con Mateo (10, 35-36), Jesucristo habría dicho asimismo: «He venido a enemistar al hombre con su padre, a la hija con su madre, a la nuera con su suegra; los enemigos de cada uno serán los de su propia casa». Es de destacar, con todo, que estos versículos bíblicos no llevaron a la Iglesia copta, la nestoriana ni la siria a adoptar nada parecido al PMF.

[\[274\] Desde este punto de vista, las motivaciones de los dirigentes de la Iglesia no son fundamentales. Ellos, tal y como los dirigentes del culto de Isis o de la cristiandad nestoriana, pueden haber desarrollado sus creencias, prohibiciones y prescripciones debido a unas profundas convicciones religiosas, o bien es posible que algunos de ellos se dedicasen a juegos políticos con vistas a su propio enriquecimiento. Lo cierto es que no importa. Lo relevante es el modo en que esas creencias y normas se saldaron a largo plazo y en competencia con otras religiones e instituciones. Desde luego, el hecho de que algunas de las estrategias desplegadas se orientasen a abarrotar las bancadas de los templos, llenar las arcas de la Iglesia y ampliar el número de tierras en propiedad de los obispos, mientras que otras no, influyó en el modo en que tomó forma el PMF. No obstante, aunque no hay duda de que ese pensamiento táctico desempeñó un papel, no hay razón para pensar que alguien previese o ni tan siquiera hubiese podido prever las consecuencias a largo plazo del programa. El PMF evolucionó y se difundió porque «funcionaba». Aquí mantengo una postura divergente con respecto a la de Jack Goody \(1983\). El argumento de Goody parece ser que, debido a que las estrategias de la Iglesia la enriquecían, debieron de haberse](#)

diseñado intencionadamente a ese fin. No obstante, se han hecho muchos trabajos en el campo de la evolución cultural que revelan lo complejas que pueden ser las instituciones, las cuales, a menudo, se montan sin que nadie comprenda cómo o por qué funcionan (Henrich, 2016). La clave es volver al pasado y ver a la Iglesia como un grupo religioso entre muchos, que, de manera inconsciente, «experimentaba» con distintos paquetes religiosos.

[275] Mitterauer, 2011, 2015. En este cálculo se asume una población estable en la que todas las parejas tienen dos descendientes, la mitad varones y la mitad mujeres. También se asume que todo el mundo se casa con personas que no son familiares. En el caso de los primos, lo que significa es que el número de estos es 2^{2n} , donde n es el tipo de primo. Para seis primos, entonces, 2^{2*6} tiene una productividad de 4.096 individuos. Cada mitad es del sexo opuesto a la otra. Para obtener la cifra de 2.730, he hecho la operación del cálculo de la variable con los primos quintos. El conjunto de los padres de estos primos da un número equivalente de tíos y tías de distinta lejanía para cada uno de ellos en el árbol genealógico, de manera que si los añadimos el resultado total se duplica.

[276] Goody, 1969, 1983.

[277] Goody, 1983; MacFarlane, 1978. En los primeros códigos legales de los visigodos, por ejemplo, se prohibía la adopción. Se daban provisiones legales para la acogida, pero no se trataba de lo mismo, ya que no se preveía una transferencia de los vínculos de parentesco, la identidad personal, las tareas rituales o los derechos de herencia; los niños en acogida permanecían conectados a los grupos de parentesco de sus padres genéticos.

[278] Ausenda, 1999; Ekelund et al., 1996; Goody, 1983; Heather, 1999; Herlihy, 1985; Mitterauer y Chapple, 2010; Ross, 1985.

[279] Goody, 1983; Smith, 1972.

[280] Ekelund et al., 1996.

[281] Brown, 2012.

[282] Ibid.

[283] Ausenda, 1999; Ekelund et al., 1996, loc. cit. 137, 258; Goody, 1983, pp. 105, 124. Tanto el rey visigodo Wamba como el emperador Carlomagno fueron

conscientes de lo que estaba ocurriendo y dieron los pasos necesarios para cortarlo de raíz.

[284] Berman, 1983; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006b, 2006c; Heather, 1999; Mitterauer y Chapple, 2010. Sobre los francos, véase Goody, 1983, p. 118. La Iglesia puede haber copiado la estrategia de los emperadores romanos, quienes conseguían disponer de grandes sumas gracias a sus amigos y partidarios (Shaw y Saller, 1984).

[285] Ekelund et al., 1996; Goody, 1983, pp. 127, 131; Heldring, Robinson y Vollmer, 2018.

[286] Se trata de una inferencia fundamentada en la comprensión antropológica sobre lo que da lugar a los grupos tribales y los sostiene (Henrich, 2016; McElreath, Boyd y Richerson, 2003), junto con el hecho de que en la Alta Edad Media todavía había tribus en Europa, pero en la Plena Edad Media ya habían desaparecido de muchas regiones.

[287] D'Avray, 2012; Ekelund et al., 1996; Mitterauer y Chapple, 2010; Smith y Cheetham, 1880; Ubl, 2008.

[288] Ekelund et al., 1996; Heather, 1999; Mitterauer y Chapple, 2010. Los materiales complementarios de Schulz et al. (2018) constituyen un sumario de esto: psyarxiv.com/d6qhu.

[289] Hajnal, 1982; Herlihy, 1985; Mitterauer y Chapple, 2010; Toubert, 1996.

[290] Berman, 1983; Ember, 1967; Greif y Tabellini, 2010; Mitterauer y Chapple, 2010; Silverman y Maxwell, 1978.

[291] Higham, 1997; Mitterauer y Chapple, 2010. También es plausible que las instituciones con base en el parentesco intensivo particulares de los anglosajones y otras tribus germánicas ya incluyesen algunas normas de parentesco del PMF, como la descendencia bilateral y la propiedad individual.

[292] Brundage, 1987; Charles-Edwards, 1972; Clark, 2007a; Goody, 1983; Greif, 2006; Greif y Tabellini, 2010; Herlihy, 1985; Laslett, 1984; Laslett y Wall, 1972; MacFarlane, 1978; Mitterauer y Chapple, 2010; Toubert, 1996. Las regiones que eran poco aptas ecológicamente para la explotación agrícola señorial se ahorraron la dosis más temprana y potente del PMF.

[293] Baker, 1979; Goody, 1990; Lynch, 2003. Los núcleos domésticos con más éxito en Europa eran nucleares, neolocales e independientes; en China, por contra, eran de carácter extendido, patrilocales e interdependientes.

[294] La edad del matrimonio, por supuesto, fluctúa por varias razones. Pero eso no cambia el hecho de que la Europa noroccidental fue dando muestras, cada vez más, de un patrón distintivo tanto histórica como transculturalmente (Van Zanden y De Moor, 2010).

[295] Lee y Feng, 2009; Van Zanden y De Moor, 2010.

[296] MacFarlane, 1978; Silverman y Maxwell, 1978; Lynch, 2003. Otros dos elementos asociados con esta pauta son (1) la herencia por testamento, de manera que la propiedad ya no se transmitía automáticamente a través de las generaciones, como mandaban las normas de la costumbre (en su lugar, los individuos fueron decidiendo cada vez con más ahínco quién heredaba qué, y resulta significativo el que la reglamentación por defecto favoreciese a las esposas y a los hijos por encima de los hermanos y tíos), y (2) el retiro, es decir, que llega una etapa de la vida en que un individuo pierde sus funciones de liderazgo y su importancia económica, en el periodo previo a la muerte, lo cual contrasta con la mayoría de las sociedades, en que los ancianos siguen siendo económica y socialmente centrales, a menos que sufran de algún daño cognitivo.

[297] Mitterauer y Chapple, 2010. Incluso dentro de la región más ampliamente dominada por la Iglesia y el patrón de matrimonio europeo, aún pueden encontrarse pequeños focos en los que las instituciones tradicionales con base en el parentesco han perdurado. Por ejemplo, en las marismas de las costas de Friesland, en el mar del Norte, las organizaciones por linaje y la venganza de sangre han persistido durante siglos después de que desapareciesen de las regiones vecinas de Francia y Alemania.

[298] Hasta hoy, las tradiciones religiosas cristianas de las zonas rurales de Finlandia, Rusia, los Balcanes y el Báltico reflejan el culto a los antiguos ancestros. Es el caso de los cristianos serbios, en los Balcanes occidentales, que celebran el día del «santo» patrón del hogar, lo que se considera como uno de los días festivos más solemnes del calendario cristiano. A diferencia de otros, se celebra en la casa del patriarca de más edad. Los hombres heredan el santo del hogar de sus padres, mientras que las mujeres reciben el de sus maridos, si bien está prohibido casarse con alguien que comparta el mismo santo del hogar (lo

que se conoce como exogamia de clan). Durante el ritual, se lee en voz alta una lista de los antepasados (o ancestros) y a veces se sacrifican animales en su honor (Mitterauer y Chapple, 2010). Se trata de un culto a los ancestros, apenas velado con vestimentas cristianas.

[299] Bartlett, 1993; Cantoni y Yuchtman, 2014; Greif, 2006a, 2006c; Herlihy, 1985; Kleinschmidt, 2000; Lilley, 2002; Lopez, 1976; MacFarlane, 1978.

[300] Kleinschmidt, 2000, p. 25; Lynch, 2003.

[301] Herlihy, 1985; Ross, 1985.

[302] Andersen et al., 2012; Bartlett, 1993; Berman, 1983; Ekelund et al., 1996; Kleinschmidt, 2000; Mokyr, 2002; Woods, 2012.

Las diferencias psicológicas, la familia y la Iglesia

La familia representa la primera institución que nos encontramos a nuestra llegada al mundo y, en la mayor parte de las sociedades hasta la actualidad, ha sido el marco organizativo central en la vida de la mayoría de las personas. Por esa razón, tiene sentido que pueda haber desempeñado un papel fundamental en la conformación de nuestra mente y nuestro comportamiento. En el capítulo 1, he expuesto los patrones mundiales de la variación psicológica en áreas que irían desde el individualismo, la conformidad y la culpa hasta la confianza impersonal, el pensamiento analítico y el recurso a la intencionalidad en los juicios morales. En este apartado, voy a comenzar a presentar las evidencias de que esta variación psicológica se despliega, en parte, a medida que nuestras mentes se adaptan y gradúan en virtud del entorno culturalmente construido al que nos enfrentamos, en especial durante el crecimiento. Veremos el modo en que las instituciones con base en el parentesco intensivo influyen en la psicología de las personas y, más específicamente, cómo el desmantelamiento del parentesco intensivo a manos de la Iglesia en la Europa medieval condujo a los europeos y, más tarde, a poblaciones de otros continentes hacia la psicología WEIRD.

Para ello, primero voy a disponer dos formas de medir la intensidad de las instituciones con base en el parentesco en diferentes grupos etnolingüísticos y países de todo el mundo. Después, con una lente de gran angular, mostraré que la intensidad del parentesco puede explicar una parte importante de la variación psicológica entre naciones reseñada en el capítulo 1. Así, se verá que cuanto más débiles son las instituciones tradicionales con base en el parentesco de una población, más WEIRD será su psicología. A continuación, recurriré a la expansión histórica de la Iglesia para materializar una medida de la duración del

programa de matrimonio y familia en cada país del mundo. Hay que concebirlo como una dosis de liberación prolongada del PMF, medida en siglos de exposición a la Iglesia. Con apoyo en esta medida de dosificación histórica, veremos primero que cuanto más potente es la dosis de PMF ingerida por una población, más débiles son sus instituciones con base en el parentesco. Por último, estableceremos una conexión directa entre las dosis de PMF y las diferencias psicológicas contemporáneas. Es de destacar que cuanto más fuerte es la dosis histórica de PMF en una población, más WEIRD es su psicología actual.

En el capítulo siguiente me centraré en la variación psicológica en el seno de Europa, e incluso en países europeos específicos, así como en China y en India. Dicho análisis no solo confirmará las relaciones esperadas de la variación psicológica tanto con la intensidad del parentesco como con la Iglesia, sino que también debería inmunizarnos completamente contra el emplazamiento en nuestras mentes de esa dicotomía de Occidente frente al resto, de WEIRD frente a no WEIRD. No estamos contemplando diferencias fijas o esenciales entre pueblos, sino examinando un proceso en marcha de evolución cultural —en el que influyen una multiplicidad de factores— que tiene lugar por toda la geografía y desde hace siglos.

La intensidad del parentesco y la psicología

Mi equipo ha estado estudiando sistemáticamente la relación entre la intensidad del parentesco y la psicología, y de él forman parte los economistas Jonathan Schulz, Duman Bahrami-Rad y Jonathan Beauchamp, así como mi colega Benjamin Enke, inspirado por las mismas ideas que expongo en este libro. Siguiendo el trabajo realizado por ellos, mediremos la intensidad del parentesco gracias a la combinación de un índice de las normas tradicionales con base en el parentesco y de la relación de matrimonios entre primos en distintas poblaciones en la actualidad. El primer enfoque agrega datos antropológicos extraídos del Ethnographic Atlas a una sola cifra para cada población, a la que llamaré el índice de la intensidad del parentesco o IIP. El IIP combina los datos que ya vimos sintetizados en la tabla 5.1 sobre el matrimonio entre primos, las familias

nucleares, la herencia bilateral, la residencia neolocal y el matrimonio monógamo (frente a la poliginia) con la información sobre los clanes y las costumbres maritales en una comunidad dada (endogamia). Por lo tanto, se refiere a la intensidad histórica o tradicional de las instituciones con base en el parentesco en poblaciones de todo el mundo, no a prácticas del siglo XXI. La fecha promedio asignada a los datos antropológicos del Atlas es, aproximadamente, el año 1900 de la era común, por lo que hay, a grandes rasgos, un siglo entre el momento en que las medidas históricas del parentesco con las que contamos fueron observadas y aquel en el que se ha extraído la información psicológica.

Las instituciones históricas como el parentesco pueden influir en la psicología contemporánea por múltiples vías. La más obvia es la persistencia, y las instituciones con base en el parentesco son notablemente duraderas. Gracias a datos recientes que se han recabado a nivel mundial, mis colaboradores y yo hemos confirmado que los patrones de matrimonio y residencia recogidos en el Atlas siguen perdurando en algún grado en el siglo XXI. En cualquier caso, una vez que las prácticas institucionales se han abandonado, los valores, las motivaciones y las estrategias de socialización que rodeaban a esas instituciones tradicionales pueden mantenerse durante generaciones, con el sustento de la transmisión cultural. Esta circunstancia genera vías por las que incluso instituciones históricas ya extintas llegan a influir en las mentes contemporáneas. Es posible, por ejemplo, que una población desarrollase todo un conjunto de valores (pongamos la piedad filial), motivaciones (la deferencia a los ancianos), preferencias (hijos varones antes que hijas) y rituales en torno a los clanes patrilineales que la componen, pero que, en un momento dado, estos se prohibiesen por ley y quedasen suprimidos oficialmente por el Estado (como ocurrió en China en la década de 1950). En una situación así, la transmisión cultural puede perpetuar una psicología adaptada al clan durante generaciones, incluso después de que estos se hayan desvanecido. De hecho, como puede ocurrir que no transcurriese el tiempo suficiente como para que la psicología de la gente se haya adaptado a las prácticas de parentesco adoptadas recientemente, es posible que la medición de las instituciones con base en el parentesco tradicionales funcionen mejor que las instituciones familiares contemporáneas a la hora de explicar la variación psicológica.[303]

En la figura 6.1 vemos un mapa con el IIP de más de siete mil grupos etnolingüísticos de todo el mundo, con un sombreado más oscuro para indicar un mayor volumen de instituciones con base en el parentesco intensivo. América,

por ejemplo, está habitada en la actualidad sobre todo por gente cuyas instituciones con base en el parentesco derivan de las comunidades europeas históricas. Por lo tanto, los valores del IIP asignados a la mayor parte de dicho continente se remontan a Europa. Por contra, las zonas más oscuras de Sudamérica representan, por lo general, a poblaciones indígenas contemporáneas.[304]

El índice cuenta con dos defectos destacables. El primero es que los datos del Atlas de los que se parten están extraídos de informes antropológicos sobre normas sociales a nivel local. En consecuencia, el IIP no captura por fuerza lo que las personas hacen de hecho en la práctica, es decir, su comportamiento. Para asegurarnos de que los datos etnográficos recogidos en el Atlas representan de verdad unos patrones comportamentales constantes, estudiamos la relación entre nuestro IIP y la conexión genética entre esas poblaciones a partir de las muestras de ADN de unos pocos cientos de grupos. Lo que nos encontramos es que cuanto mayor es el valor del IIP de un grupo, mayor es su vinculación genética, incluso tras haber controlado estadísticamente otros factores que podrían influir en esta relación. Se trata justo de lo que cabría esperar si las normas sociales con carácter estable recogidas hubiesen tenido una influencia auténtica en el comportamiento de la gente a lo largo de los siglos; la cultura deja sus huellas en el genoma.[305]

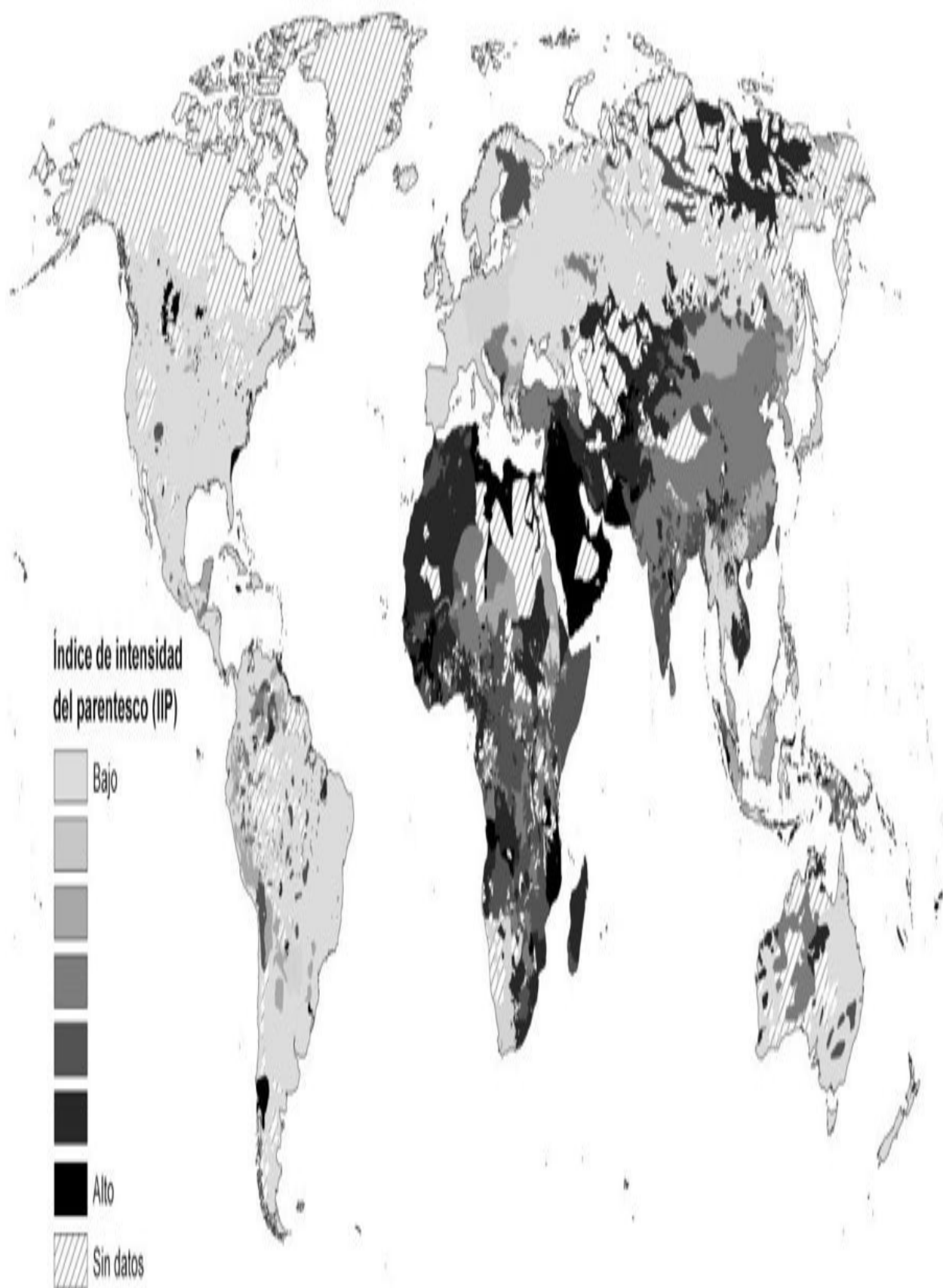


Figura 6.1. Índice de intensidad del parentesco (IIP) de distintos grupos etnolingüísticos de todo el mundo. Un sombreado más oscuro indica un mayor volumen de instituciones basadas en el parentesco. Cuando una zona está rayada quiere decir que no hay datos disponibles. (En este mapa se han combinado datos del Ethnographic Atlas con la distribución actual de los grupos etnolingüísticos en todo el mundo [Schulz et al., 2019]. Para inferir valores de IIP para todos los grupos etnolingüísticos, primero los hemos calculado para los cerca de mil que se encuentran en el Atlas. Después, recurriendo a las filogenias lingüísticas, hemos asignado distintos IIP al resto de las poblaciones, partiendo del grupo en el Atlas con una relación más cercana. Con esta base, para los análisis transnacionales hemos hecho un agregado a nivel nacional, mientras que los análisis a nivel de individuo los hemos vinculado directamente a distintos sujetos que aparecen en una serie de encuestas internacionales).

La segunda carencia consiste en que, como índice, el IIP agrupa una variedad de distintos aspectos de las instituciones con base en el parentesco, por lo que no podemos decir qué aspectos del parentesco intensivo son los que hacen el trabajo psicológico. ¿Es la prohibición del matrimonio entre primos, o más bien la prohibición de las uniones polígamas? Mi sospecha es que, desde luego, todos los elementos del índice desempeñan un papel de algún tipo (por eso están ahí), aunque sería estupendo conocer los efectos de cada una de esas costumbres por separado. Para resolver el problema, también recurriré a los datos sobre el porcentaje actual de uniones entre primos u otros familiares cercanos. Al comparar unos países con otros, nos referiremos al porcentaje de matrimonios entre familiares consanguíneos hasta el grado de primos segundos (en el mapa de la figura 5.2). Llamaré a esta medida «prevalencia del matrimonio entre primos» o «matrimonio entre primos» sin más. Estas tasas se basan en datos del siglo XX y, por lo usual, preceden a nuestras mediciones psicológicas en por lo menos unas décadas.

El matrimonio entre primos es de particular importancia, por lo que resulta muy conveniente destacarlo, ya que representa una de las diferencias esenciales para distinguir las políticas matrimoniales de la Iglesia de Occidente de las de la Iglesia ortodoxa. Mientras que la primera buscó, obsesivamente y a lo largo de

los siglos, durante toda la Alta y Plena Edad Media, erradicar cualquier tipo de enlace incluso con parientes lejanos, la segunda impuso de forma perezosa algunas constricciones, sin demostrar demasiado entusiasmo a la hora de forzar su cumplimiento.

Para vincular dichas medidas de la intensidad del parentesco con las diferencias psicológicas, consideraremos tres tipos de resultados psicológicos. Primero, siempre que sea posible, voy a examinar los experimentos de laboratorio disponibles o escalas psicológicas cuidadosamente elaboradas. Así contaremos con las mejores mediciones posibles de la variación psicológica, aunque no es usual que dispongamos de ellas en el caso de muchos países. Para poder darles una mayor solidez, examinaremos una serie de preguntas extraídas de encuestas a nivel mundial que inciden en aspectos similares de la psicología. Estas nos proporcionan una gran cantidad de datos, a menudo de cientos de miles de personas de distintos países, por lo que podemos llevar a cabo un control estadístico de los efectos de factores potencialmente importantes y distintos a la intensidad del parentesco, los cuales podrían influir en la psicología de las personas, como los relativos al clima, la geografía, la religión y la prevalencia de enfermedades. En algunos casos también será factible comparar la psicología de los inmigrantes que residen en un mismo país y mantienen la intensidad de parentesco de su país de origen (del que emigraron) o de su grupo etnolingüístico. Por último, y siempre que sea posible, observaremos los patrones de comportamiento que se dan en el mundo real en relación con los atributos psicológicos reflejados en los experimentos y estudios analizados. Es un paso importante, porque sirve para demostrar que las diferencias psicológicas que estamos estudiando tienen una influencia importante en la vida concreta.

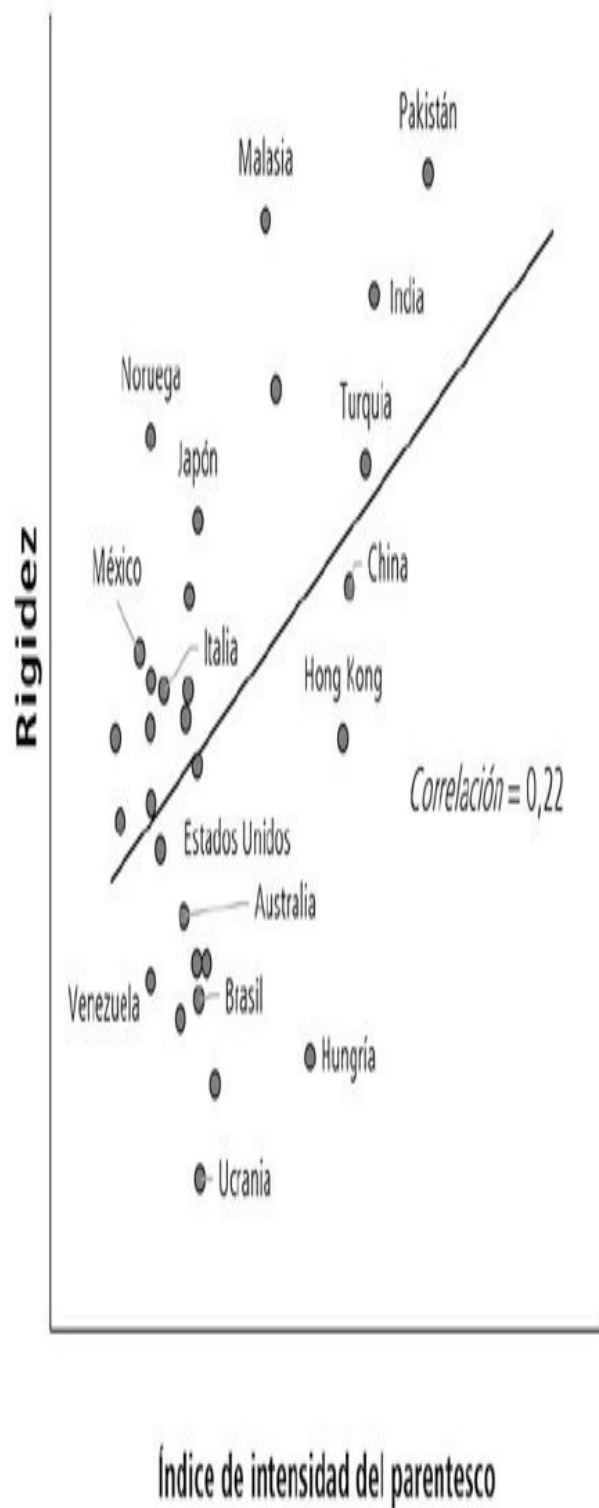
Individualismo, conformidad y culpa

La naturaleza de las instituciones con base en el parentesco afecta al modo en que pensamos sobre nosotros mismos y a nuestras relaciones, motivaciones y emociones. Al integrar a los individuos en unas redes de conexiones sociales nutridas, interdependientes y heredadas, las normas con base en el parentesco intensivo regulan el comportamiento de la gente de maneras sutiles y activas. Las normas motivan a las personas a controlarse a sí mismas y a controlar a los

miembros de su propio grupo, para asegurarse de que todo el mundo cumple. También sucede a menudo que se dota a los ancianos de una autoridad sustancial por encima de los miembros más jóvenes. El moverse con éxito en tales entornos sociales favorece la conformidad a aquellos que son semejantes, la deferencia a las autoridades tradicionales, la sensibilidad a la vergüenza y una orientación hacia el colectivo (como pueda ser el clan) antes que hacia uno mismo.

Por contraste, cuando los lazos relacionales son más reducidos y débiles, los individuos tienen la necesidad de forjar relaciones mutuamente beneficiosas, a menudo con desconocidos. Para conseguirlo, deben distinguirse de la multitud, cultivando un conjunto de atributos, logros y disposiciones propio y distintivo. El éxito en estos mundos centrados en el individuo favorece el cultivo de una mayor independencia, un respeto a la autoridad más reducido, un incremento del sentimiento de culpa y la inquietud por los logros personales.

A



B

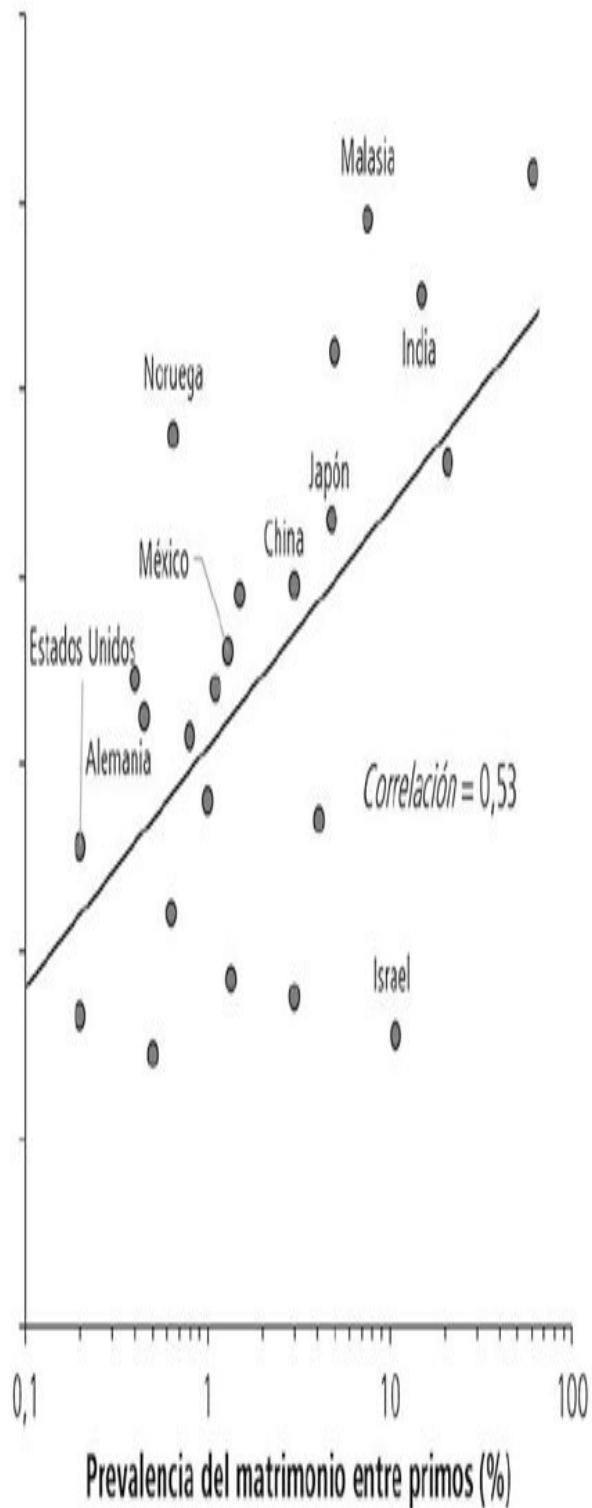


Figura 6.2. Relación entre la «rigidez» psicológica y (A) el índice de intensidad del parentesco (treinta países) y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos (el porcentaje de enlaces con familiares hasta el grado de primos segundos, veintitrés países). Nótese que esta última variable se ha trazado en una escala logarítmica. (Datos de Gelfand et al., 2011. No he incluido a Israel en el análisis porque no está claro cómo asignarle un valor de IIP. Podría vincular algunas subpoblaciones de Israel con un valor de IIP partiendo de su idioma, el hebreo; no obstante, este fue una lengua muerta durante miles de años, antes de su recuperación a mediados del siglo XIX).

Aunque suena plausible, ¿es cierto en rigor que las sociedades con instituciones basadas en el parentesco intensivo cuentan con unas normas más rígidas? Un equipo de investigación dirigido por la psicóloga Michele Gelfand ha desarrollado una escala psicológica para evaluar la «rigidez» normativa de las sociedades. Las que son relativamente «rígidas» (frente a las más «flexibles») se gobiernan por una serie de normas ricas en número y sensibles al contexto, cuyo cumplimiento se impone de forma rigurosa. El equipo mencionado se vale de un cuestionario con preguntas sobre el nivel de acuerdo o desacuerdo de los entrevistados ante declaraciones como «En este país hay muchas normas sociales a las que se supone que la gente debe atenerse» o «En este país, cuando alguien actúa de un modo inapropiado, los demás lo desaprueban con firmeza». Basándose en datos de miles de participantes, la figura 6.2 muestra cómo cuanto mayor es el IIP (panel A) o más elevada la prevalencia del matrimonio entre primos, más «rígida» se percibe una sociedad. La variación que se recoge en los gráficos va de lugares «flexibles», como Venezuela, a otros más «rígidos», como es el caso de Pakistán.

En lo que sigue, vamos a ver unas cuantas parejas de gráficos como esta, así que se impone ofrecer algunas pautas para interpretarlas. En primer lugar, para toda esta sección sobre la intensidad del parentesco, los ejes verticales de cada juego de gráficos se van a referir siempre a la misma variable, haciendo más fácil comparar los efectos psicológicos del IIP y del matrimonio entre primos, uno al lado del otro. En segundo lugar, cuando los valores efectivos que se representaban solo tenían significación en relación con otros, como es el caso del IIP, los he dejado fuera para evitar distracciones. Lo que importa en tales casos

es la posición relativa de las distintas poblaciones en el gráfico. No obstante, cuando las cifras eran fáciles de interpretar o aportaban concreción, las he dejado.

Por ejemplo, para el matrimonio entre primos, se recurre al porcentaje de uniones con familiares cercanos, de manera que estos aparecen en todos los gráficos. Tercero, a causa de la forma en que el matrimonio entre primos une a una comunidad, los efectos pueden percibirse mejor en una escala logarítmica. Si no sabes mucho de este tipo de representaciones, no te preocupes, siempre puedes recurrir a los porcentajes concretos del eje horizontal. El modo más sencillo de entender cómo funcionan las escalas logarítmicas es advertir que el efecto (tanto en el mundo social como en la psicología de las personas) de aumentar la prevalencia del matrimonio entre primos del 0 al 10 por ciento es superior al de incrementarla proporcionalmente del 40 al 50 por ciento. Un pellizco de matrimonio entre primos hace muchísimo. La escala logarítmica nos permite verlo de un modo más sencillo.[306]

Entonces, ¿influyen las instituciones con base en el parentesco —quizá gracias a la rigidez a que dan lugar— en la inclinación de las personas a la conformidad, tal y como indicaba el experimento sobre la conformidad de Asch (figura 1.3)? En él, a partir de una tarea en la que unos universitarios de distintos países debían juzgar sobre el largo de una línea, estos se veían ante el dilema de dar una respuesta en público objetivamente correcta o conformarse a los puntos de vista incorrectos expresados por quienes habían respondido antes que ellos, quienes, recordémoslo, estaban compinchados con el investigador para actuar como participantes y coordinados para dar la misma respuesta incorrecta en algunos ensayos fundamentales. La figura 6.3 traza nuestras dos medidas de la intensidad del parentesco frente al porcentaje de personas que congeniaron con sus pretendidos compañeros y dieron la respuesta incorrecta en público. Los datos indican que los estudiantes provenientes de sociedades con unas instituciones con base en el parentesco más débiles están más predispuestos a contradecir públicamente a sus pares y dar la respuesta correcta, es decir, que son menos conformistas. La inclinación de las personas a conformarse a la respuesta incorrecta oscila entre el 20 por ciento, en las sociedades con las instituciones con base en el parentesco más endebles, y el 40-50 por ciento, en las sociedades con una mayor proporción de parentesco intensivo. Hay que decir que solo tenemos datos de once países para el matrimonio entre primos (figura 6.3B), y faltan datos para las poblaciones más conformistas (los vistos en la figura 6.3A), pero, con independencia de que la muestra esté truncada, sigue quedando patente

una sólida relación.

El problema con los datos sobre la conformidad de Asch y la «rigidez» es que están extraídos de una cantidad reducida de países. Para abarcar una franja más amplia de la humanidad, vamos a considerar dos preguntas sobre el apego de la gente a las tradiciones y la importancia de la obediencia recogidas en una encuesta mundial, la World Values Survey (Encuesta Mundial sobre los Valores). En la primera, se pide a los participantes que puntúen, en una escala del 1 al 7, la similitud que creen tener con la persona descrita en la siguiente declaración: «La tradición es importante para ella/él. Ella/él trata de seguir las costumbres que establecen su religión o su familia». La segunda nos ayuda a calcular el porcentaje de gente de cada país que cree que es importante inculcar la «obediencia» en los niños. Lo que los datos nos muestran es que los países con valores más altos de IIP o una mayor tasa de matrimonios entre primos exhiben una adhesión más firme a la tradición y dan un valor mucho mayor a la inculcación de la obediencia en los niños; las correlaciones van de 0,23 a 0,52 (en el apéndice B, figura B.1). Los efectos son sustanciales; por ejemplo, una reducción del matrimonio entre primos de un 40 por ciento a casi cero nos lleva de Jordania, donde la mayoría de los participantes (el 55 por ciento) señalaron la «obediencia» como algo crucial para los niños, a Estados Unidos, donde menos de un tercio (el 31 por ciento) ponía ese valor de relieve.[307]

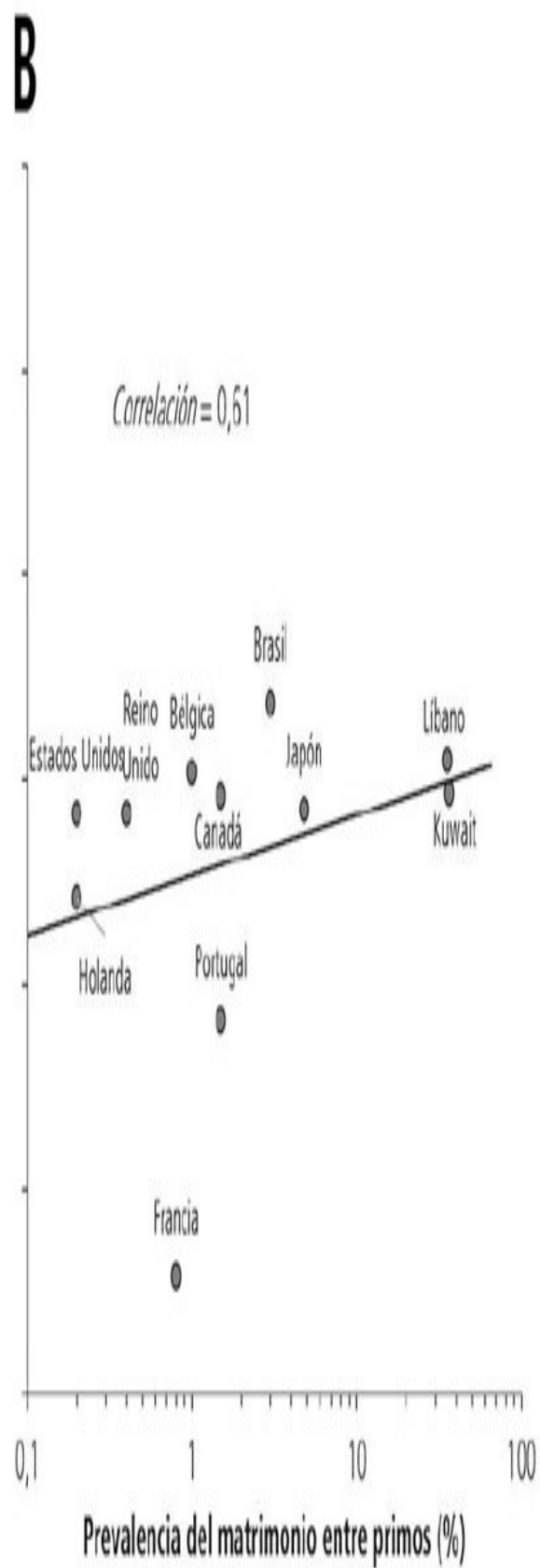
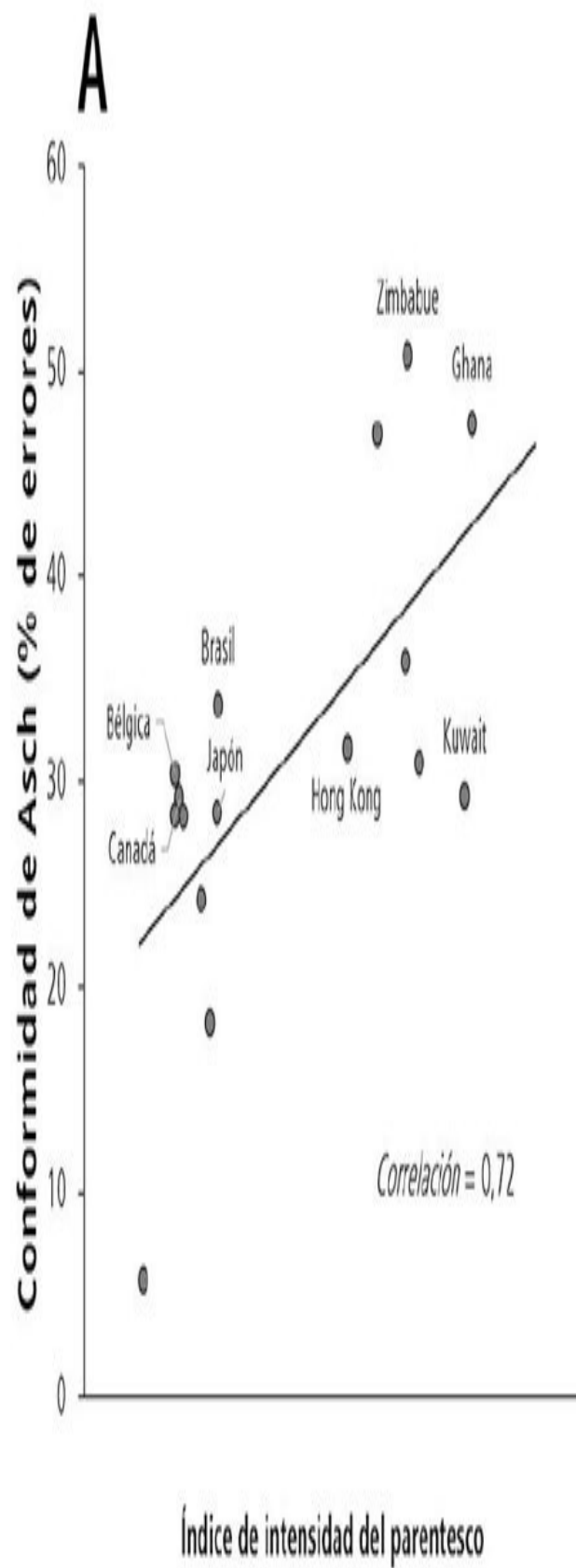


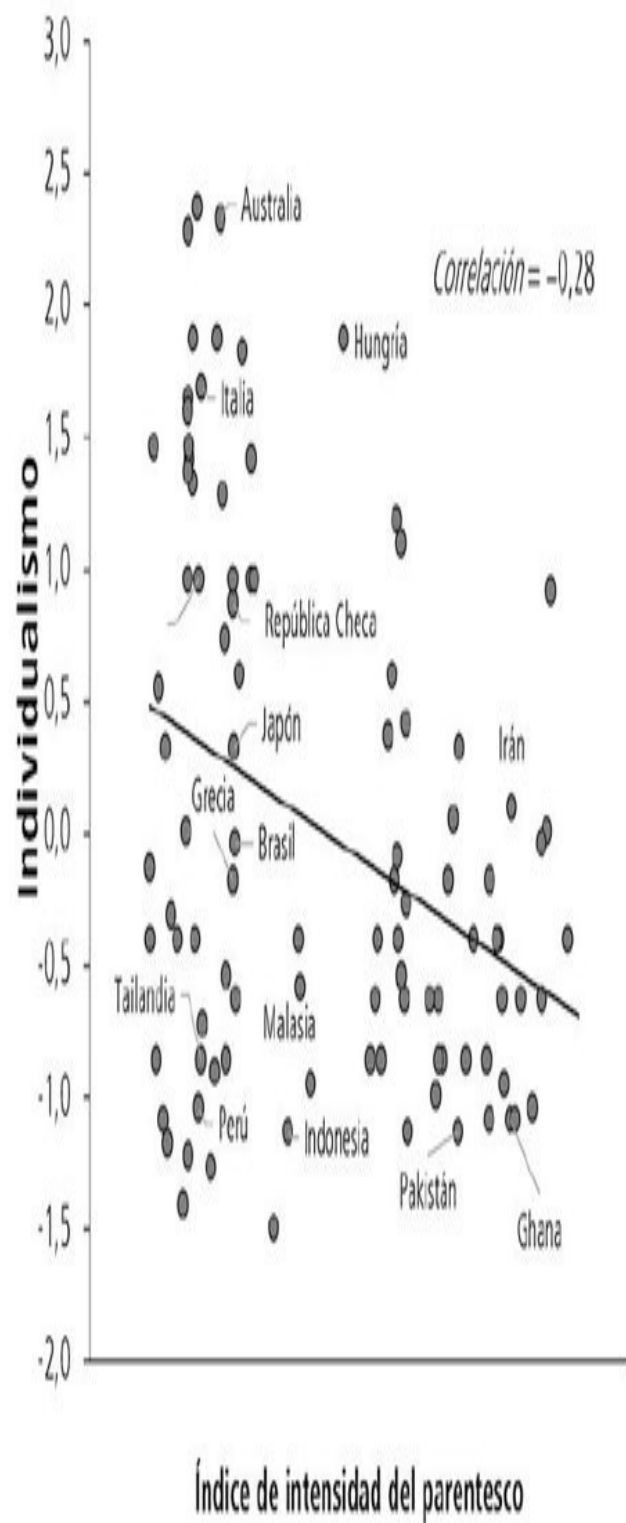
Figura 6.3. Relación entre la conformidad de Asch y (A) el índice de intensidad del parentesco (dieciséis países) y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos (once países). En este caso, la conformidad de Asch se ha medido a partir del porcentaje de respuestas incorrectas de los participantes que a su vez estaban conformadas a las dadas por sus compañeros. El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica. (Datos de Bond y Smith, 1996; Murray, Trudeau y Schaller, 2011. Véase Gelfand et al. [2011] para la relación entre la rigidez y la conformidad. Nótese que si se recurre a la envergadura del efecto en cada experimento [figura 1.3] en lugar de a los porcentajes de error, los resultados se muestran igualmente fuertes. Si he preferido las tasas de error es porque son más fáciles de entender).

Es probable que la obediencia a la autoridad y el apego a la tradición, puntales emocionales del comportamiento conformista, acarreen vergüenza y culpa. Sin ir más lejos, es posible que en el experimento sobre la conformidad de Asch la gente tenga vergüenza de contradecir a sus compañeros en público, o también puede ser que se hayan sentido culpables por ceder a la presión de los demás y haber dado una respuesta incorrecta. En el capítulo 1, hemos visto que quienes provienen de países más individualistas viven más experiencias de culpabilidad que aquellos que no. En un nuevo análisis de los datos, Benjamin Enke separó el número de experiencias de vergüenza del número de experiencias de culpabilidad de cada participante. Lo que encontró es que cuanto más intensas son las instituciones con base en el parentesco de un país, mayor es el número de experiencias de vergüenza con respecto a las de culpabilidad. Por contra, para quienes provienen de sociedades con un parentesco más débil se recogen montones de experiencias de culpabilidad, pero casi ninguna de vergüenza. La culpa parece ser el principal mecanismo de control emocional de las sociedades en las que se carece de un parentesco intensivo.[308]

Los datos sobre la vergüenza y la culpa se basan en informes elaborados por universitarios sobre sí mismos, de manera que es posible que no reflejen las experiencias emocionales reales (no enunciadas) de la mayoría de la gente de dichas poblaciones. Para atajar el problema, Benjamin analizó datos extraídos de las búsquedas de Google que contuviesen palabras que signifiquen «vergüenza» o «culpa». Esta clase de análisis permite agregar un rango más amplio de gente

de la que sería posible de otro modo, aunque no podamos saber cómo de amplio. Por otra parte, parece que los entornos digitales tienen algo que hace que la gente deje de preocuparse de si está siendo observada, a pesar de que todo lo que hagamos en Internet queda registrado. Existen estudios que demuestran que la gente es capaz de preguntar a Google absolutamente cualquier cosa, desde dudas sobre el «sexo con animales guisados» hasta cuestiones relacionadas con el tamaño de su pene o el olor de su vagina.

A



B

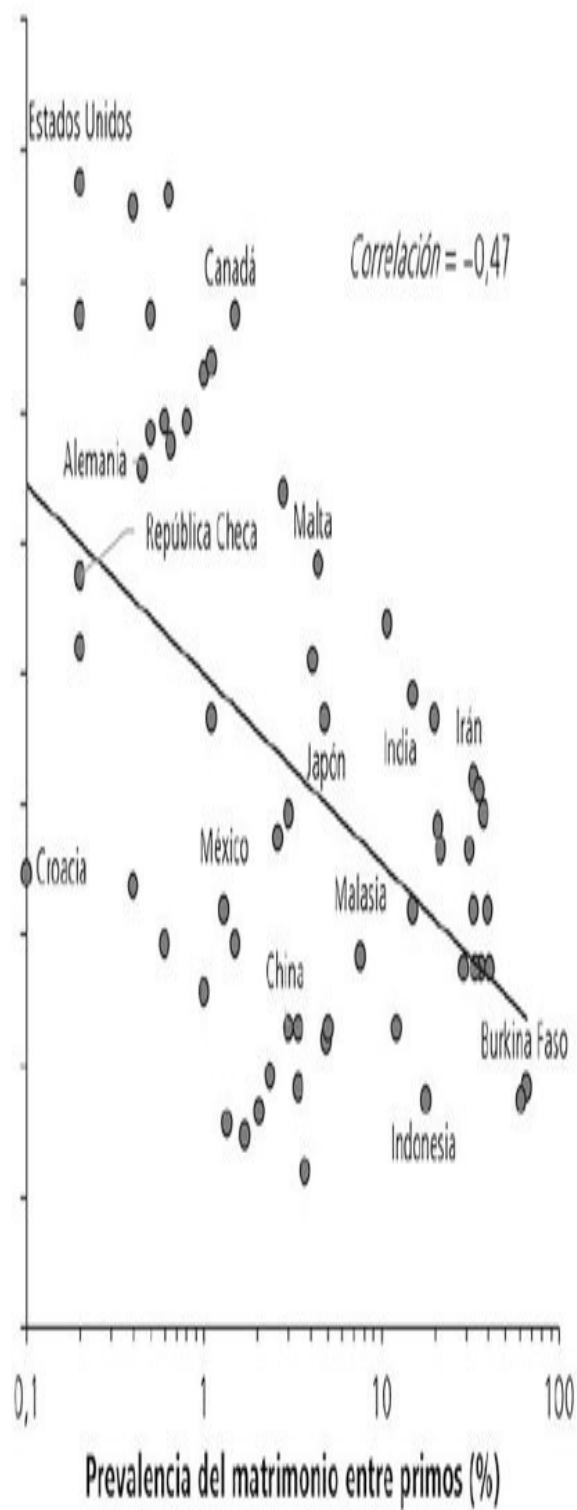


Figura 6.4. Relación entre el individualismo y (A) el índice de intensidad del parentesco (noventa y ocho países) y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos (cincuenta y siete países). Este indicador integral del individualismo proviene de haber sondeado a empleados de IBM y otros sujetos de todo el mundo. El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica.

Partiendo de esa disposición de cosas, Benjamin se valió de la traducción de «vergüenza» y «culpa» a nueve idiomas para reunir datos sobre la frecuencia de las búsquedas de Google que contuviesen esos términos, hechas desde cincuenta y seis países y en los cinco años anteriores. Solo comparando a la gente de distintos países pero con el mismo idioma, el análisis de Benjamin pone de relieve que en los países con más instituciones basadas en el parentesco intensivo se busca «vergüenza» con más frecuencia que «culpa», en comparación con los que tienen menos (apéndice B, figura B.2). En resumen, las sociedades con unos lazos familiares más débiles parecen abrumadas por la culpa, pero casi carentes de vergüenza.[309]

Reuniendo una serie de elementos sobre el complejo individualista, vamos a cerrar esta sección con un examen de la afamada medida del individualismo de Hofstede, reflejada en el mapa de la figura 1.2. Recordemos que esta medida integral del individualismo incorpora consultas sobre el desarrollo personal, la orientación a los logros, la independencia y los lazos familiares. La figura 6.4 recoge el mayor individualismo que se da en los países con menos instituciones basadas en el parentesco. Para ver el poder del parentesco, no hay más que tener en cuenta que reducir la prevalencia del matrimonio entre primos del 40 por ciento a cero va asociado a un incremento de cuarenta puntos en la medida del individualismo (que es lo que ocurre si pasamos de India a Estados Unidos, por poner un ejemplo).

Nótese que, en la figura 6.4A, los países con un grado elevado de IIP siempre muestran un bajo nivel de individualismo. Muchos de los que tienen unos indicadores bajos en ambas variables son latinoamericanos, lo que podría indicar que la descomposición del parentesco intensivo abre la puerta al pleno desarrollo del complejo del individualismo, pero que también hacen falta otras instituciones —y quizá otros factores— para impulsar de veras el individualismo. En el

capítulo 9 empezaremos a indagar en algunas de esas circunstancias adicionales.
[310]

Las características de la asociación entre psicología e intensidad del parentesco que he recogido hasta aquí son justo el tipo de relaciones que predicen las ideas que he estado desarrollando en este libro. Sin embargo, unas relaciones tan elementales a partir de una serie de datos transnacionales han de observarse con escepticismo. Para comenzar a desechar cualquier recelo de que puedan ser engañosas, nuestro equipo se valió de otras muestras más amplias disponibles para variables como el individualismo, el apego a la tradición y la obediencia. Queríamos controlar estadísticamente los potenciales factores de confusión, es decir, variables que pudiesen dar lugar a las correlaciones observadas, por ejemplo, que hagan a la gente más conformista y al mismo tiempo intensifiquen el parentesco. Con apoyo en trabajos realizados anteriormente, estudiamos el impacto de más de una decena de variables de control distintas. Para abordar las diferencias en cuanto a geografía, ecología y productividad agropecuaria, hemos tenido en cuenta mediciones sobre la solidez del terreno, la distancia de corrientes navegables, la irrigación, la prevalencia de enfermedades, la latitud y el tiempo transcurrido desde la adopción de la agricultura. Para satisfacer la posibilidad de que la religión pudiese ser la auténtica impulsora, establecimos un control sobre la religiosidad y solo llevamos a cabo comparaciones entre comunidades pertenecientes a una misma de las confesiones religiosas mayoritarias, como países católicos con países católicos, etc. No hay duda, como expondré más adelante, de la clara influencia que ha tenido la Iglesia sobre la intensidad del parentesco, pero estos análisis, con todo, confirman que aún es posible detectar la influencia de la intensidad de parentesco incluso cuando nos limitamos a una sola religión y comparamos países de religiosidad similar. Volveré sobre esto más adelante, pero el caso es que, en conjunto, la mayoría de los resultados correlacionales elementales que vamos a ver en el presente capítulo persisten incluso cuando las variables de control se mantienen estadísticamente constantes. En el siguiente capítulo, el análisis de la variación en Europa, China e India nos ayudará a precisar con mayor profundidad la naturaleza de tales relaciones.

Prosocialidad impersonal

Al inicio del primer milenio de la era común, las religiones universalizantes ya habían aflorado por todo el Viejo Mundo. Por entonces, habían pasado a estar dotadas, en diferentes grados, de unos códigos éticos, incentivos para la otra vida, nociones de libre albedrío y algún grado de universalismo moral. No obstante, la capacidad que tenían para influir en el comportamiento era limitada, debido a que tanto las masas como la élite seguían inmersas por completo en las instituciones con base en el parentesco intensivo, de las que dependían. Estas rígidas redes de parentesco inculcaban un sentido de la identidad y unas lealtades tan poderosas que, con frecuencia, hacían sombra a los de las religiones universalizantes. Mi expresión favorita de esta jerarquía de los compromisos personales proviene de Wali Khan, un político pastún de Pakistán. En una entrevista que le hicieron en 1972, en una época de inestabilidad nacional, le preguntaron cuáles eran su identidad personal y su «adscripción principal», a lo que él respondió: «He sido pastún desde hace seis mil años, musulmán desde hace cien y pakistaní desde hace veinticinco».[311]

Los pastunes constituyen una sociedad de linajes segmentarios, así, lo que Khan quería decir es que su linaje se remontaba a antes del islam y de Pakistán. De hecho, las fechas que indicaba dan a entender que dicho linaje sería cuatro o cinco veces más importante que la religión universalizante que profesaba, el islam, y doscientas cuarenta veces más que su país, Pakistán. También es destacable el estilo poético en que lo expresa: «He sido pastún desde hace seis mil años». Puesto que solo contaba con cincuenta años en el momento de la entrevista, parece que se veía a sí mismo como fundido en una cadena de continua existencia que se remontaría a unos seis mil años atrás.

El comentario de Khan subraya un argumento que he defendido en el capítulo 3, a saber, que los clanes y otros grupos de parentesco intensivo tienen normas y creencias que fomentan la solidaridad intragrupal, una cooperación intensa dentro de un círculo relativamente restringido y unas obligaciones que se mantienen a lo largo de las generaciones. Muchas de las características de las instituciones con base en el parentesco favorecen un sentido de la confianza que descansa en las interconexiones en el seno de toda una red de relaciones personales y unos fuertes sentimientos de lealtad intragrupal que atañe a quienes pertenecen a ella. La gente genera una estrecha dependencia de aquellos con quienes tiene estos vínculos, al tiempo que recela del resto. De este modo, el parentesco intensivo induce una distinción tajante entre quienes pertenecen al grupo y los externos a él, junto con una desconfianza general hacia los extraños. [312]

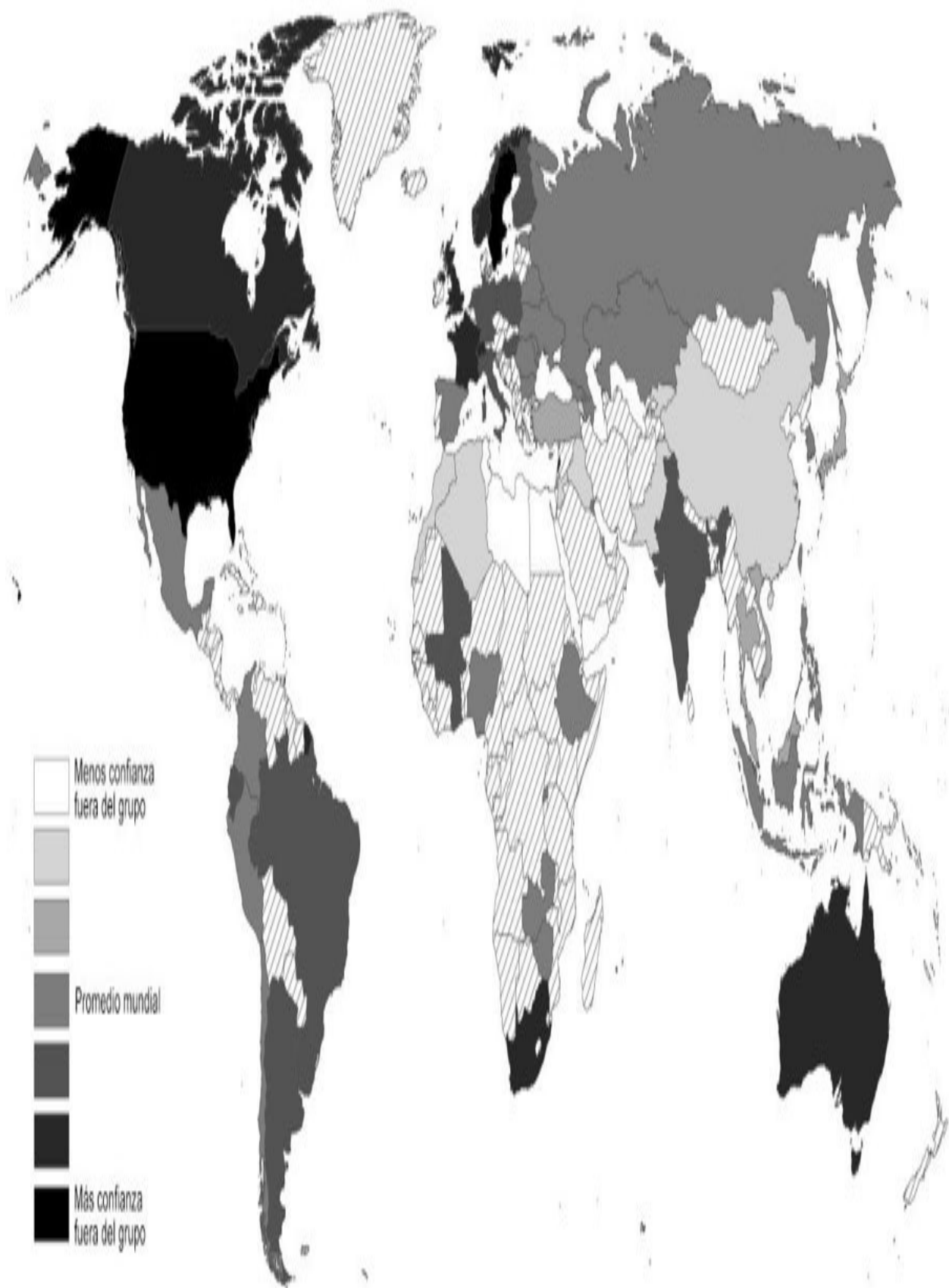
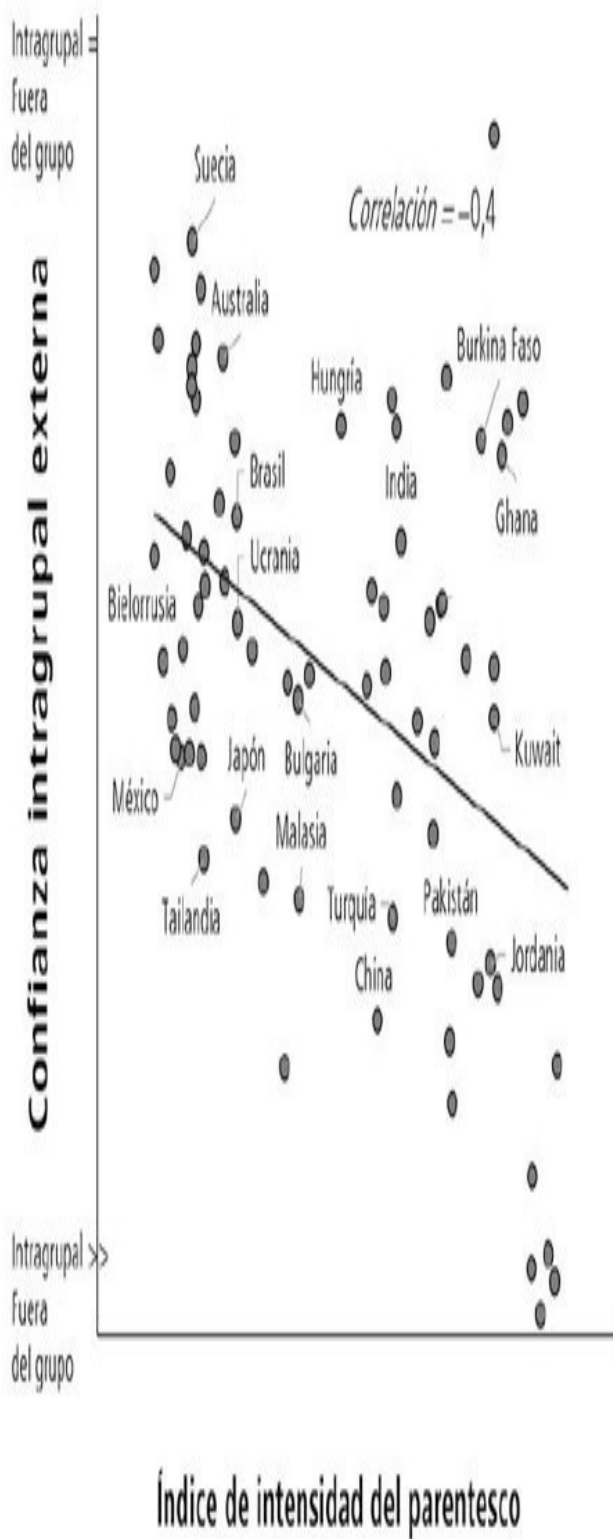


Figura 6.5. Mapa de la confianza intragrupal externa con base en seis preguntas de la World Values Survey en más de setenta y cinco países. Un sombreado más oscuro indica menos desconfianza de una persona hacia los desconocidos, forasteros y seguidores de otras religiones en comparación con familiares, vecinos y gente a la que conoce. Las zonas rayadas indican la ausencia de datos.

A la luz de tales diferencias institucionales, sería de esperar que quienes provengan de comunidades con una mayor presencia del parentesco intensivo marquen una separación contundente de los miembros de su grupo con respecto al resto, resultando en una desconfianza persistente hacia los desconocidos y hacia cualquiera que quede fuera de sus redes relacionales en general. Para certificarlo, partimos de un enfoque que proviene de la economía y que integra seis preguntas de una serie de encuestas a nivel mundial en las que se interpela a los participantes sobre cuánto confían en (1) su familia, (2) sus vecinos, (3) sus conocidos, (4) personas a las que acaban de conocer, (5) forasteros y (6) fieles de religiones distintas a la suya. Con estos datos, concebimos una medida de la confianza intragrupal, haciendo un promedio a partir de las respuestas de la gente a las tres primeras preguntas, es decir, sobre la familia, los vecinos y las personas a las que conocen. A continuación, dispusimos una medida de confianza fuera del grupo, haciendo un promedio del segundo grupo de respuestas, relativas a personas recién conocidas, forasteros y fieles de otras religiones. Al restar la primera medida, la de la confianza intragrupal, de la segunda medida, obtuvimos lo que llamaré «confianza intragrupal externa». Recogida sobre el mapa en la figura 6.5, la confianza intragrupal externa nos proporciona la mejor forma de medir la confianza impersonal en una encuesta. Hay que dejar claro que los valores de confianza intragrupal externa recogidos suelen ser negativos, lo que quiere decir que todo el mundo confía más en su familia, vecinos y en la gente que conoce que en los desconocidos, forasteros, etc. Bien es verdad que hay lugares donde a los forasteros se los trata más como si fuesen familiares o amigos que en otros. Desdichadamente y una vez más, no contamos con datos para la mayor parte de África, Oriente Próximo y Asia Central, lo que significa que, con certeza, no hemos capturado el espectro completo de la variación en todo el mundo.

A



B

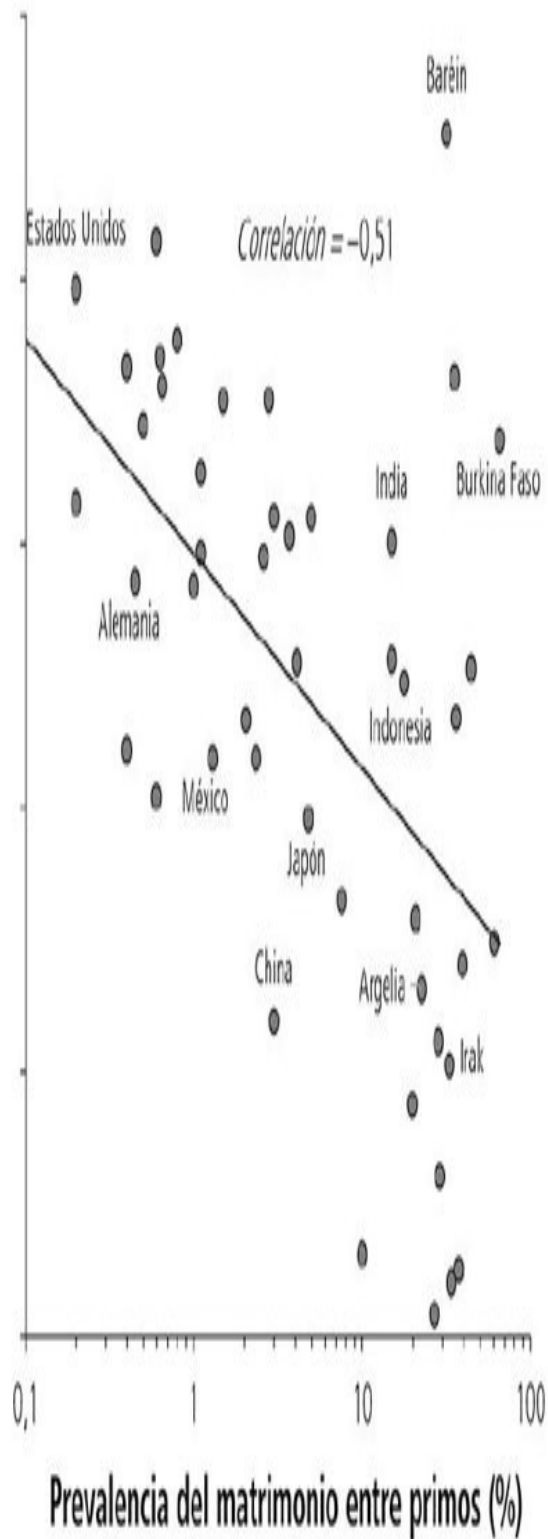


Figura 6.6. Relación entre la confianza intragrupal externa (confianza impersonal) y (A) el índice de intensidad del parentesco (setenta y cinco países) y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos (cuarenta y cuatro países). La figura muestra que los países con un mayor IIP o un índice de matrimonio entre primos más elevado confían en la gente externa al grupo (gente que acaban de conocer, forasteros y fieles de otras religiones) sustancialmente menos que en los miembros del grupo (familia, vecinos y gente a la que ya conocen). El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica. [Enke, 2017; Schulz et al., 2018. Los datos sobre la confianza provienen de la Encuesta Mundial de Valores (Inglehart et al., 2014)].

Cuanto mayor es el IIP o el índice de matrimonio entre primos, más desconfía la gente de los forasteros, las personas recién conocidas y los seguidores de otras religiones (figura 6.6). La relación es particularmente fuerte en el caso del matrimonio entre primos, ya que el paso desde las tasas más bajas a las más elevadas nos lleva de los niveles de confianza impersonal de Estados Unidos a algún punto entre las de Kuwait e Irak. Al igual que ocurre con las medidas del individualismo que hemos visto antes, estas relaciones persisten incluso después de mantener estadísticamente constante la influencia de una profusión de factores ecológicos, climáticos y geográficos, así como los relativos a la religión y la riqueza nacional.

Si profundizamos en todo esto, hay un truco muy ingenioso que nos permite comparar la confianza intragrupal externa expresada por individuos que viven en la actualidad en el mismo país y que proceden originalmente de otros distintos. Benjamin aisló a los 21.734 inmigrantes de la primera generación. A continuación, a partir de la etnia declarada, hizo la correspondencia entre cada uno de los inmigrantes y el IIP del grupo etnolingüístico al que perteneciese según el Atlas. Los resultados van por los mismos derroteros que los ilustrados en la figura 6.6; los inmigrantes que viven en un determinado país presentan unas tasas más elevadas de confianza en los desconocidos, los forasteros y las personas de otras religiones, en comparación con su familia, vecinos y conocidos, si proceden de poblaciones con un nivel más reducido de parentesco intensivo. No es muy probable que estas relaciones se deban a diferencias económicas o demográficas entre inmigrantes, ya que persisten incluso cuando

las diferencias individuales en ingresos y educación se mantienen constantes estadísticamente.[313]

Universalismo versus lealtad intragrupal

Las instituciones con base en el parentesco intensivo cultivan unas motivaciones y unos estándares morales para juzgar a los demás que tienen una raigambre mucho más sólida en la lealtad intragrupal y están menos orientados a unos principios imparciales. Para indagar en ello, vamos a comenzar con el dilema del pasajero (representado en el mapa de la figura 1.6). Recordemos, ese estudio en el que se preguntaba a una serie de directivos de todo el mundo si estarían dispuestos a dar falso testimonio en un tribunal para que un amigo evite ir a la cárcel por haber conducido negligentemente. Las respuestas universalistas, que indican una moralidad no relacional, serían aquellas en las que los participantes no se mostraban indispuestos a mentir y expresaban que estaría mal que su amigo les pidiese hacerlo. La alternativa, es decir, cuando los participantes dijeron que sí mentirían y que no les parecería reprochable que su amigo se lo pidiese, se catalogaría como respuesta «particularista» o relacional, si bien también se trata de lealtad intragrupal.

La figura 6.7 nos muestra que cuanto mayor era la tasa de matrimonios entre primos en el país de procedencia de los directivos, más dispuestos estaban estos a dar falso testimonio en el tribunal. Lo que vemos es que si reducimos dicha tasa del 10 por ciento a casi cero, se incrementa el porcentaje de directivos que se negarían a ayudar al amigo, pasando de una cifra por debajo del 60 por ciento a cerca del 90 por ciento. Nótese que en este caso he dejado fuera el gráfico del IIP, porque en esta muestra tan reducida se da muy poca variación en esta variable, que, por lo tanto, no aporta demasiado.

Como complemento a estos resultados, los datos del Foro Económico Mundial revelan que los ejecutivos de países con unas instituciones con base en el parentesco más férreas colocan a más familiares en puestos de alta dirección. La gente WEIRD llama a esto «nepotismo», si bien otros lo llaman «lealtad a la familia» y lo consideran una forma inteligente de contar con empleados de fiar. [314]

Pero vayamos más allá de la élite —directivos y ejecutivos— y veamos también los datos reunidos en yourmoral.org a partir del Cuestionario sobre los Fundamentos Morales (MFQ, por sus siglas en inglés) ideado por los psicólogos Jon Haidt y Jesse Graham para estudiar las diferencias en la moralidad. Estos dos investigadores han evidenciado que gran parte de la moralidad humana puede capturarse recurriendo a cinco dimensiones principales, a las que ellos llaman «fundamentos», y que comprenden las preocupaciones de las personas por (1) la imparcialidad (justicia, equidad), (2) los daños-cuidados (no dañar a otros), (3) la lealtad intragrupal (ayudar a los nuestros), (4) respeto a la autoridad y (6) santidad-pureza (observancia de los rituales, limpieza, tabús, etc.).

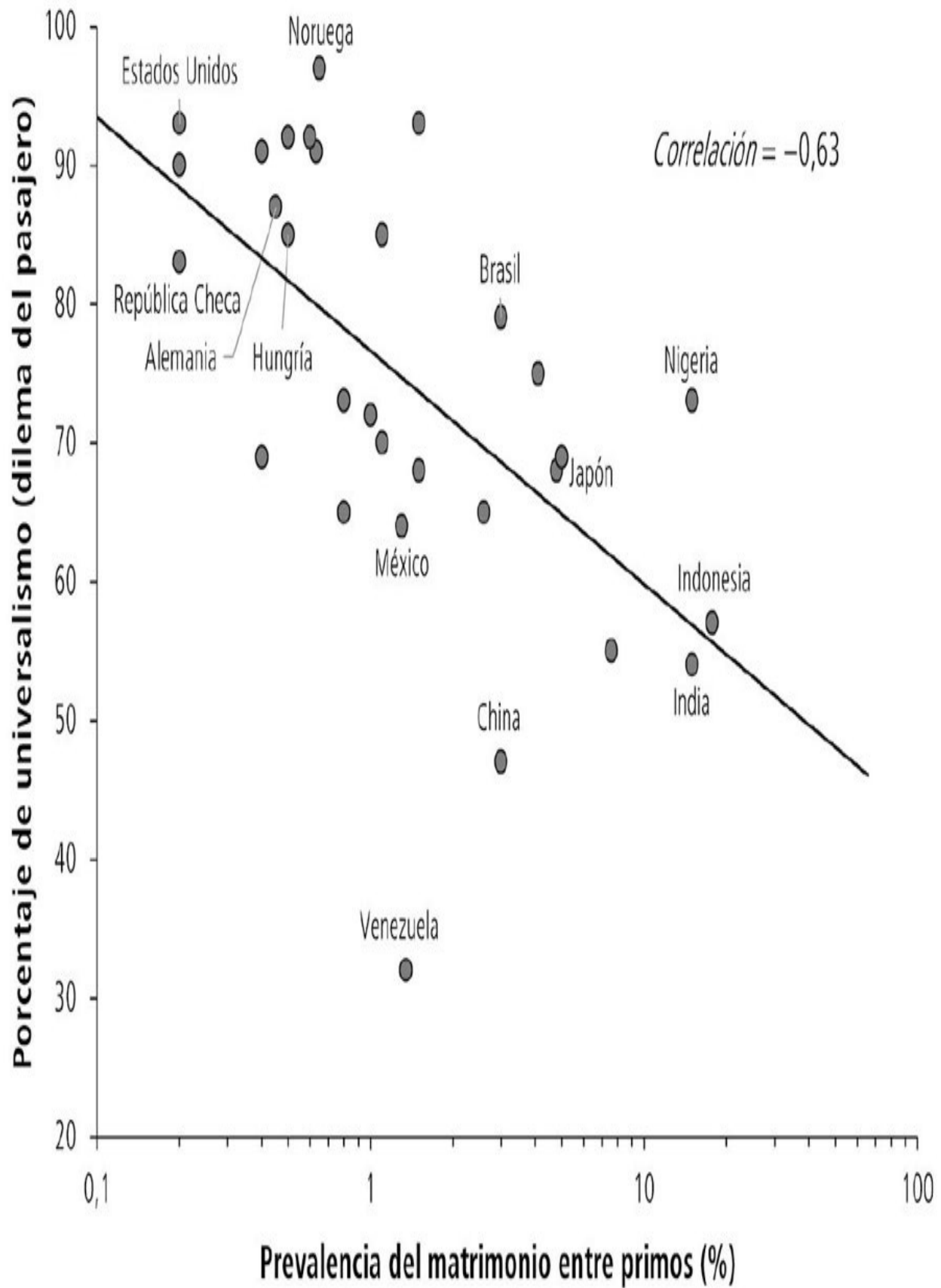


Figura 6.7. Relación entre el universalismo, expresado como el porcentaje de respuestas universalistas al dilema del pasajero, y la prevalencia del matrimonio entre primos. El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica. (Los datos del dilema del pasajero son de Schulz et al., 2019; Trompenaars y Hampden-Turner, 1998).

A partir de los datos del MFQ, recogidos en línea de 285.792 participantes de 206 países, Benjamin llevó a cabo tres tipos de análisis. Para el primero, aisló el fundamento de lealtad intragrupal. A tal fin, pidió a los participantes que especificasen su grado de acuerdo con aseveraciones como «La gente le debe lealtad a los miembros de su familia, incluso cuando estos hacen algo que está mal». Los resultados indican que las personas de países con una mayor puntuación en el IIP tenían un mayor interés moral en la lealtad intragrupal. En el caso del segundo, concibió una medida que combinase las puntuaciones de los participantes en las dos dimensiones universales de la moralidad, las referidas a la imparcialidad y a los cuidados-daños, y luego restó las dos dimensiones con un carácter más tribal, es decir, la lealtad intragrupal y el respeto a la autoridad. En este caso, se parte de la idea de que las instituciones con base en el parentesco favorecen vivamente los fundamentos más tribales, mientras que suprimen las nociones universalizantes u objetivas de imparcialidad y de cuidados y daños. El resultado fue que quienes acarreaban un parentesco intensivo se preocupaban relativamente menos de la moralidad universal y ponían un mayor énfasis en la lealtad intragrupal y el respeto a la autoridad.[315] Para terminar, Benjamin aisló a los 26.657 inmigrantes (de cerca de 200 países) que habían respondido al MFQ en línea. Asignando a cada uno de ellos el IIP de su lugar de origen, comparó solo a aquellos que en la actualidad vivían en un mismo país, es decir, bajo el mismo tipo de gobierno, fuerzas policiales, redes de seguridad, etc. El análisis confirmaba las comparaciones transnacionales anteriores; incluso dentro de un mismo país, las personas provenientes de lugares en que se da un mayor grado de parentesco intensivo seguían preocupándose más de la lealtad intragrupal y menos de la moralidad no relacional.[316]

En conjunto, los hallazgos obtenidos a partir del cuestionario sobre los fundamentos morales coinciden con los examinados en el caso del dilema del pasajero y las encuestas sobre el nepotismo. A partir de tales resultados, va

emergiendo una imagen. Queda saber si estas aparentes diferencias psicológicas, basadas en encuestas, se mantienen cuando hay sobre la mesa dinero, sangre u otros bienes preciados.

Dinero, sangre y plazas de aparcamiento

Tras entrar en un laboratorio donde se va a llevar a cabo un experimento de economía, un amable estudiante y ayudante te recibe amistosamente y te conduce a un cubículo privado. Ahí, a través de una terminal informática, se te entregan veinte dólares y se te incluye en un grupo con tres desconocidos. Luego se os da a cada uno de los cuatro la oportunidad de contribuir con una porción cualquiera de vuestra asignación —de nada a veinte dólares— a un «proyecto del grupo». Después de que todo el mundo haya tenido la oportunidad de contribuir, se aumenta cada una de las contribuciones en un 50 por ciento y luego se divide el total de forma equitativa entre los miembros del grupo. Puesto que los jugadores van a llevarse el dinero que no hayan aportado al proyecto del grupo, es obvio que el modo de conseguir más dinero es no contribuir con nada. No obstante, como todo el dinero que se haya aportado incrementa (veinte dólares se convierten en treinta), el grupo en su conjunto gana más dinero si los miembros contribuyen con un poco más de su asignación. Tu grupo va a repetir la misma interacción durante diez rondas, y al final se te entregarán tus ganancias en efectivo. En cada ronda, verás las contribuciones anónimas hechas por los demás, así como el total de tus ingresos. Si de verdad estuvieses jugando a este juego, ¿con cuánto contribuirías en la primera ronda, como parte de este grupo de desconocidos?

Se trata del juego de los bienes públicos (JBP). Es un experimento diseñado para reflejar los intercambios económicos básicos que afrontan los individuos cuando deciden actuar en interés de una comunidad más amplia. La sociedad se beneficia si hay más gente que vota, dona sangre, se alista en el Ejército, denuncia los crímenes, sigue las normas de tráfico y paga los impuestos. No obstante, es posible que un individuo prefiera no votar, evadir impuestos, desarrollar repentinamente unos espolones óseos (saltarse el servicio militar) o ignorar los límites legales de velocidad. Por tanto, se produce un conflicto entre los intereses individuales y los de la sociedad en sentido amplio.[317]

Cuando se practicó por primera vez el JBP con universitarios WEIRD, los investigadores se encontraron con que los jugadores contribuían más de lo que cabría esperar en caso de que todo el mundo fuese racional y concentrase su interés en el propio beneficio. En otras palabras, las previsiones canónicas de la teoría de juegos, o lo que llamaré la predicción del Homo economicus, subestimaban considerablemente las inclinaciones cooperativas de la gente. Se trataba de una averiguación fundamental, si bien, cuando los investigadores se apresuraron a generalizar los hallazgos que habían hecho con sus estudiantes a toda la especie, se plantearon problemas. En cualquier caso, el Homo economicus pasaba a ser Homo reciprocans, en una acuñación memorable.[318]

Como es posible que hayas anticipado, el comportamiento de aquellos estudiantes WEIRD resultó ser particularmente inusual al ponerse en una perspectiva más amplia. En 2008, Benedikt Herrmann, Christian Thöni y Simon Gächter dieron al JBP un carácter más internacional, al ponerlo en práctica con universitarios de dieciséis ciudades de todo el mundo. En cada una de ellas, se puso a los estudiantes ante la misma pantalla de ordenador (con el contenido apropiadamente traducido), para que tomaran una serie de decisiones anónimas sobre las mismas sumas de dinero, ajustadas al «poder adquisitivo» de cada país. A pesar de que, en cada una de estas distintas ciudades, el contexto y los incentivos monetarios fuesen esencialmente los mismos, el equipo de investigación se encontró de todos modos con una variación sustancial en la voluntad de las personas para cooperar de forma anónima con extraños.

A partir de los datos ofrecidos por el JBP, la figura 6.8 pone de manifiesto que, de media, quienes provienen de sociedades con más instituciones basadas en el parentesco intensivo contribuyen menos al proyecto del grupo en la primera ronda. Me gusta fijarme en las contribuciones iniciales de los participantes, porque son las que se toman sin saber lo que van a hacer los demás. El eje vertical proporciona el promedio de las contribuciones por países como porcentaje de las asignaciones de los participantes (100 por ciento es que se ha contribuido con la integridad de la asignación). Tanto en el caso del IIP como del matrimonio entre primos, el aumento de la intensidad del parentesco desde su valor más bajo al más alto supone la reducción de las contribuciones cooperativas iniciales de los participantes, de alrededor del 57 por ciento a cerca del 40 por ciento. Aunque puede que estas diferencias no resulten particularmente destacables, anticipan otras mucho mayores que se desarrollan y elaboran a medida que van transcurriendo varias rondas de interacción, en especial cuando los individuos tienen la oportunidad de imponerse castigos

mutuamente, como veremos.[319]

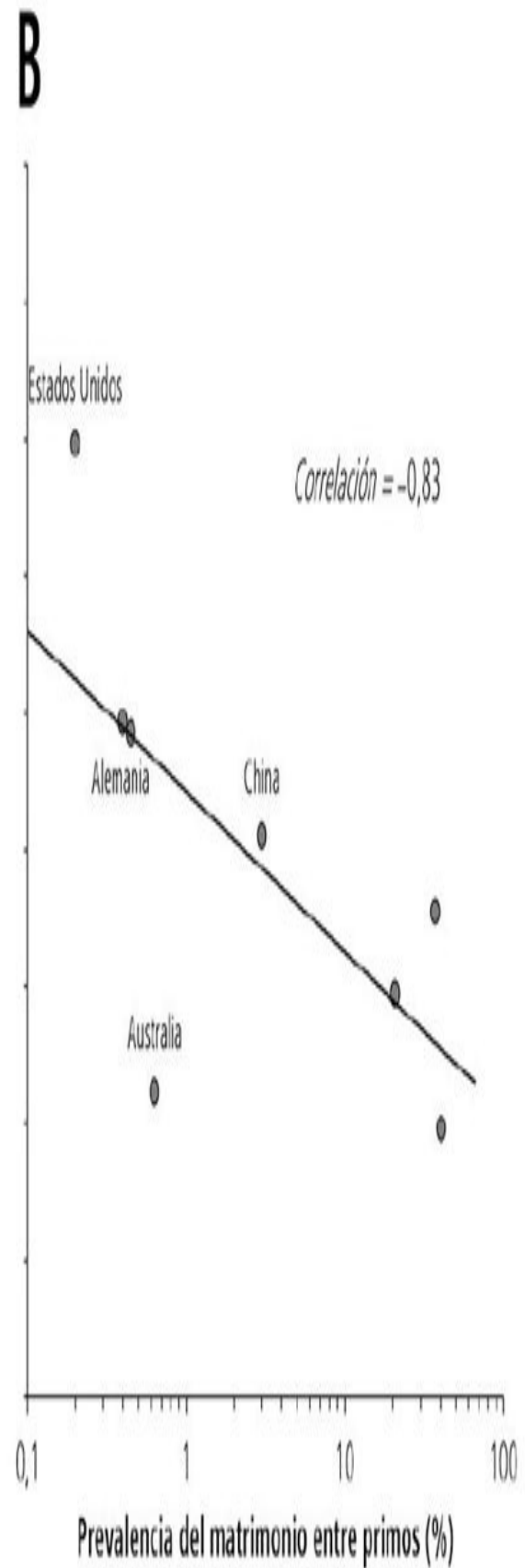
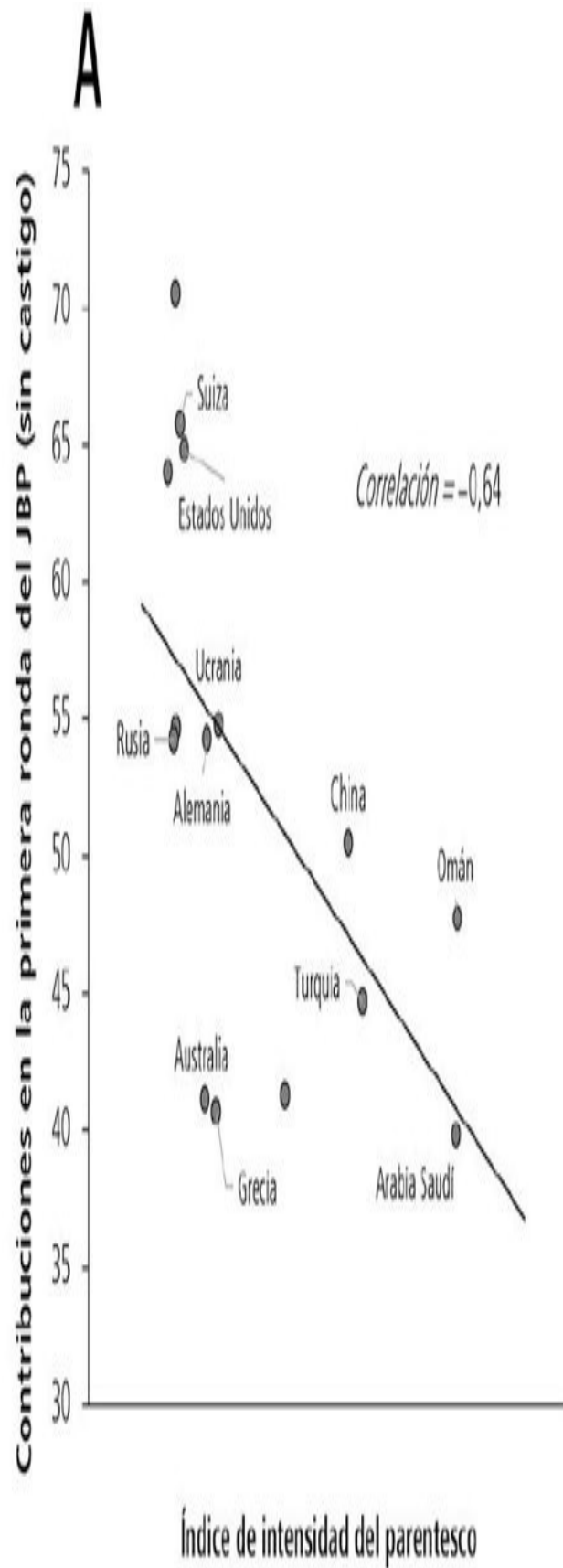


Figura 6.8. Relación entre el promedio de contribuciones (como porcentaje) en la primera ronda del juego de los bienes públicos y (A) el índice de intensidad del parentesco y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos. Los oriundos de países en que se da un mayor grado de parentesco intensivo cooperan menos en la primera ronda. El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica.

Vamos a pasar de los juegos económicos ejercitados en laboratorios bajo un cuidadoso control a un bien público del mundo real, las donaciones de sangre. Estas representan un ejemplo clásico de utilidad pública, ya que son voluntarias, costosas, anónimas y útiles para unos desconocidos. Todo el mundo se beneficia potencialmente de un banco de sangre bien nutrido, puesto que no sabemos cuándo vamos a necesitar de repente una transfusión. Con todo, donar sangre es costoso en términos de tiempo, energía y dolor, así que es fácil que un individuo prefiera no hacerlo y luego aprovecharse cual polizón de las donaciones de los demás, cuando él mismo o alguien de su familia caiga enfermo o sufra alguna herida y necesite sangre. Para examinar la cuestión de las donaciones de sangre, nuestro equipo recurrió a los datos de la Organización Mundial de la Salud sobre donaciones de sangre voluntarias, sin ninguna clase de retribución, de los años 2011-2013. A continuación, calculamos la frecuencia anual de donaciones por cada 1.000 personas en 141 países.[320]

En la figura 6.9 se ilustra cómo las personas que provienen de países con un parentesco intensivo raramente donan sangre de forma anónima y voluntaria. De hecho, mientras que los oriundos de lugares con unos lazos familiares más débiles aportan unas veinticinco donaciones por cada mil personas (al año), los de aquellos con un IIP más alto apenas donan sangre para desconocidos. De forma similar, los países con tasas reducidas de matrimonio entre primos proporcionan unas cuarenta donaciones por cada mil personas, mientras que cuando las tasas de matrimonio entre primos son altas, las aportaciones de sangre decrecen. Hay que destacar que estos resultados se mantienen con independencia de las variables geográficas, ecológicas y religiosas que abordamos antes.[321]

La figura 6.9A revela un patrón similar al recogido para el individualismo en la

figura 6.4. Si bien el parentesco intensivo va firmemente asociado con unas frecuencias bajas de donaciones de sangre, unos lazos de familia endeble no garantizan una tasa elevada de donaciones; las sociedades sin parentesco intensivo revelan una enorme variación. Así pues, la reducción del parentesco intensivo abre la puerta a unas normas impersonales enraizadas en una moralidad universalizante —en este caso, en lo que respecta a las donaciones de sangre—, pero ese debilitamiento por sí solo no hace que se cruce el umbral.

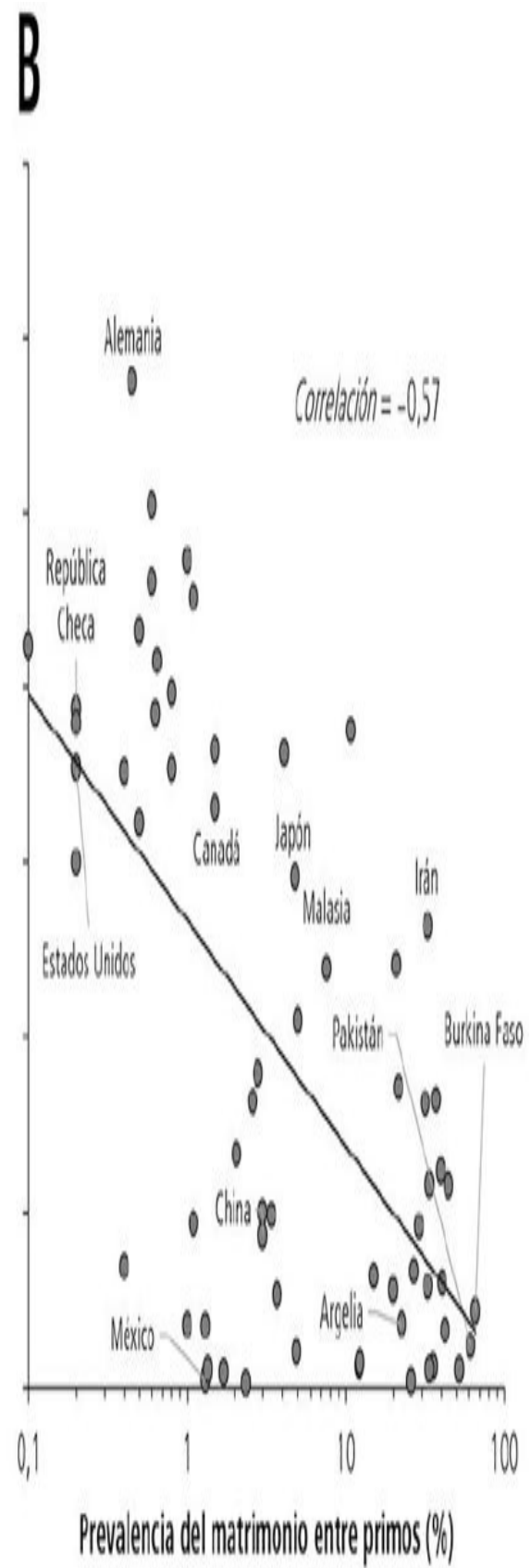
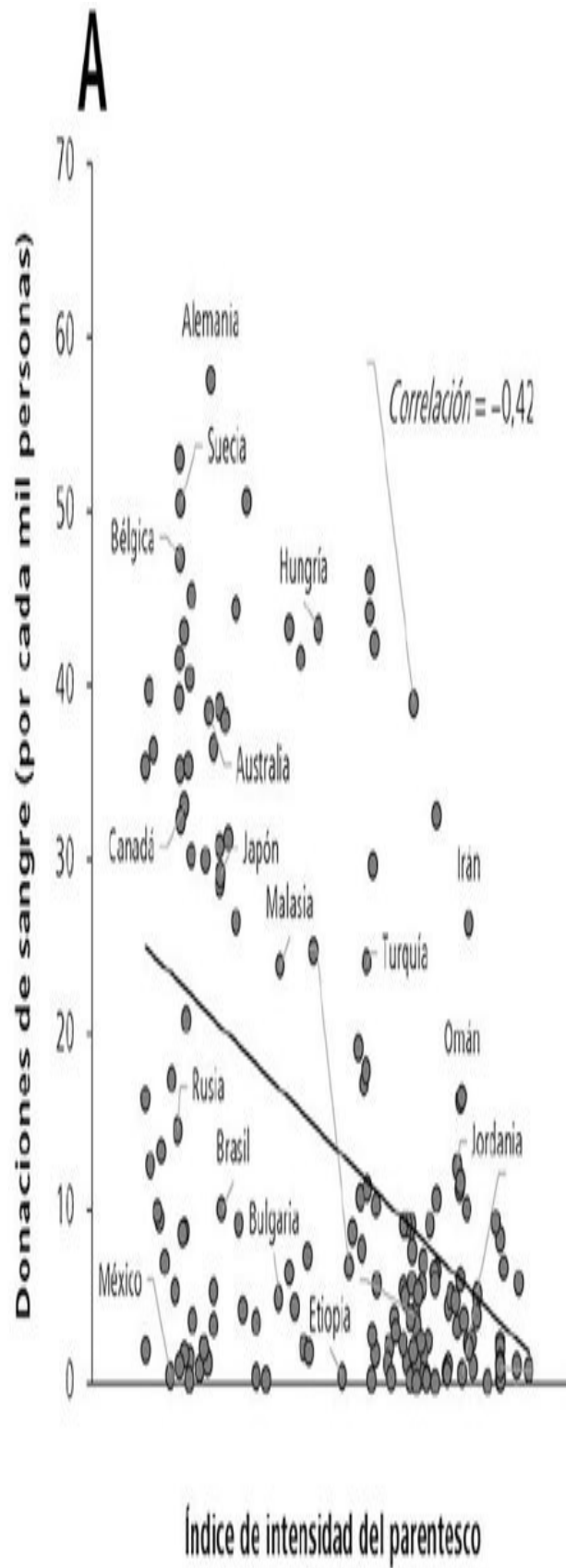


Figura 6.9. Relación entre las donaciones voluntarias de sangre por cada mil individuos (al año, 2011-2013) y (A) el índice de intensidad del parentesco y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos. El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica.

Resulta fácil pensar en razones económicas u otras cualesquiera de carácter no psicológico por las que la gente no quiera donar sangre en sitios como Burkina Faso o China, pero lo que está claro es que los patrones vistos para las donaciones son paralelos a los que nos encontramos para las contribuciones del JBP, en las que la mayoría de esas explicaciones no psicológicas no son aplicables. En el juego, todo el mundo contaba con formación, comprendía la situación, tenía los mismos incentivos monetarios y recibía las mismas oportunidades, explícitas y apropiadas, de contribuir. Así y todo, en el laboratorio, la tendencia de las personas a contribuir a los bienes públicos de los que van a beneficiarse desconocidos tenía una sólida correlación negativa con la intensidad del parentesco, siguiendo el mismo patrón que se observa en el mundo real con respecto a las donaciones de sangre anónimas.

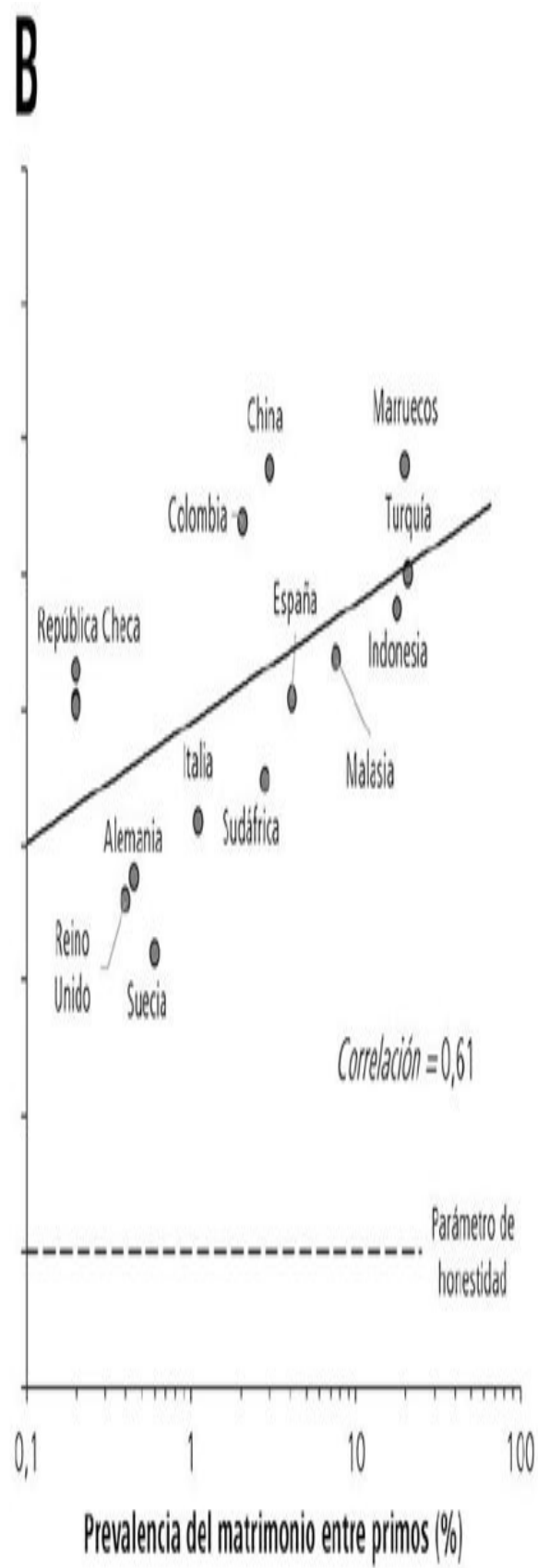
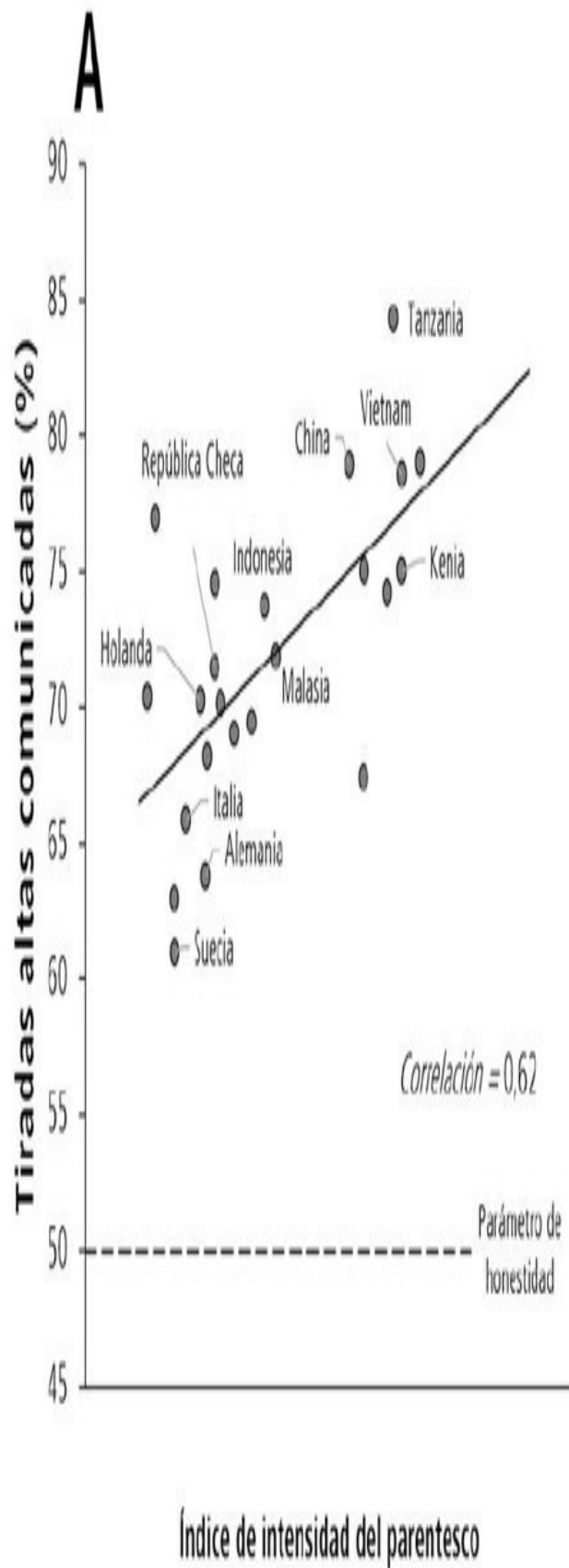


Figura 6.10. Relación en el juego de la honestidad impersonal entre el porcentaje de tiradas altas comunicadas (tiradas de tres, cuatro o cinco) y (A) el índice de intensidad del parentesco y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos. La línea discontinua horizontal de abajo nos da el parámetro de honestidad, es decir, el porcentaje de tiradas altas que cabría esperar si todo el mundo comunicase las tiradas de manera precisa. El matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica.

Hay casos de bienes públicos que no transmiten la impresión de una «cooperación auténtica», porque no hay nadie a quien afecte directamente el que la gente no contribuya. Por ejemplo, cuando alguien se lleva los folios para la impresora de la oficina, deja el coche aparcado en doble fila mientras va a la farmacia, hace trampas con los impuestos o declara facturas personales como gastos de empresa, no parece que nadie salga abiertamente perjudicado; no obstante, la economía y la cobertura pública se ven dañadas en lo colectivo. Para ver esto de forma aislada, en el laboratorio, vamos a volver al juego de la honestidad impersonal (capítulo 1), en el que los participantes lanzaban un dado de seis caras y recibían una cantidad en efectivo proporcional al resultado que hubiesen declarado obtener. Una tirada de uno suponía la cantidad más pequeña posible; una de cinco, la mayor, y una de seis, nada de nada. En la figura 6.10 podemos ver, a partir de un análisis de estos datos, que los universitarios de países con unas instituciones más basadas en el parentesco intensivo declaraban haber conseguido tiradas más altas. Siguiendo la línea de tendencia, el porcentaje de tiradas altas iría del 65 por ciento en el caso de poblaciones sin parentesco intensivo a casi el 80 por ciento de promedio para aquellas donde sí lo hay.

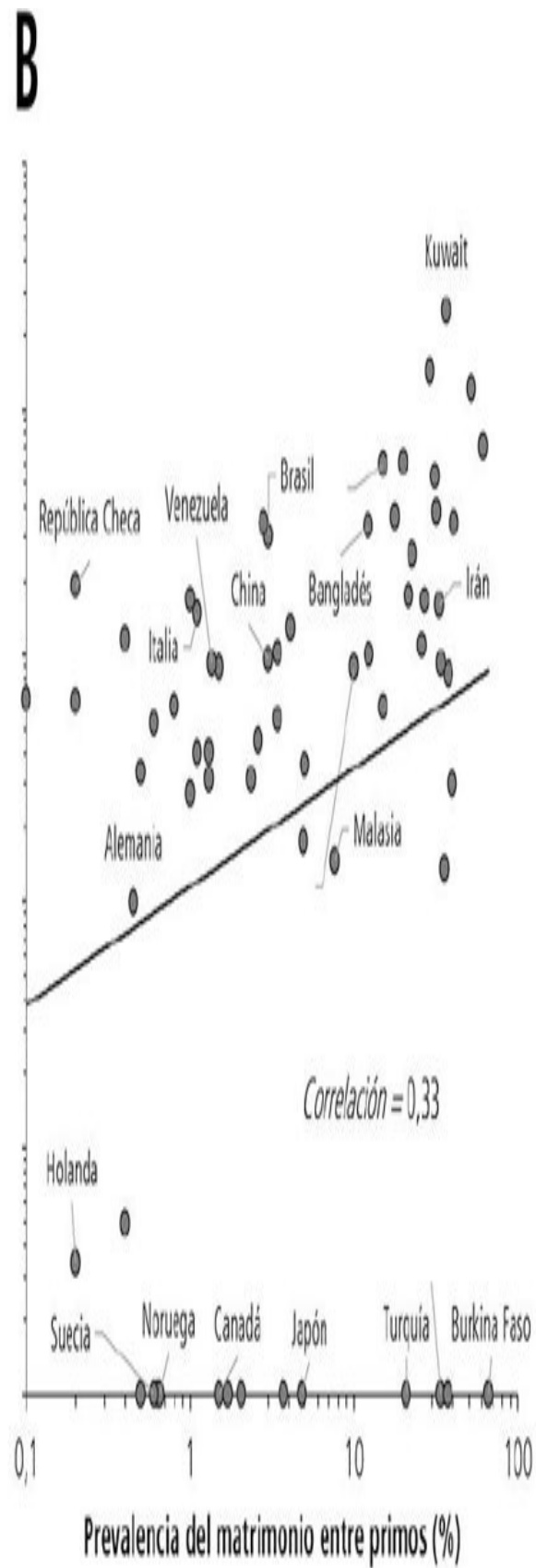
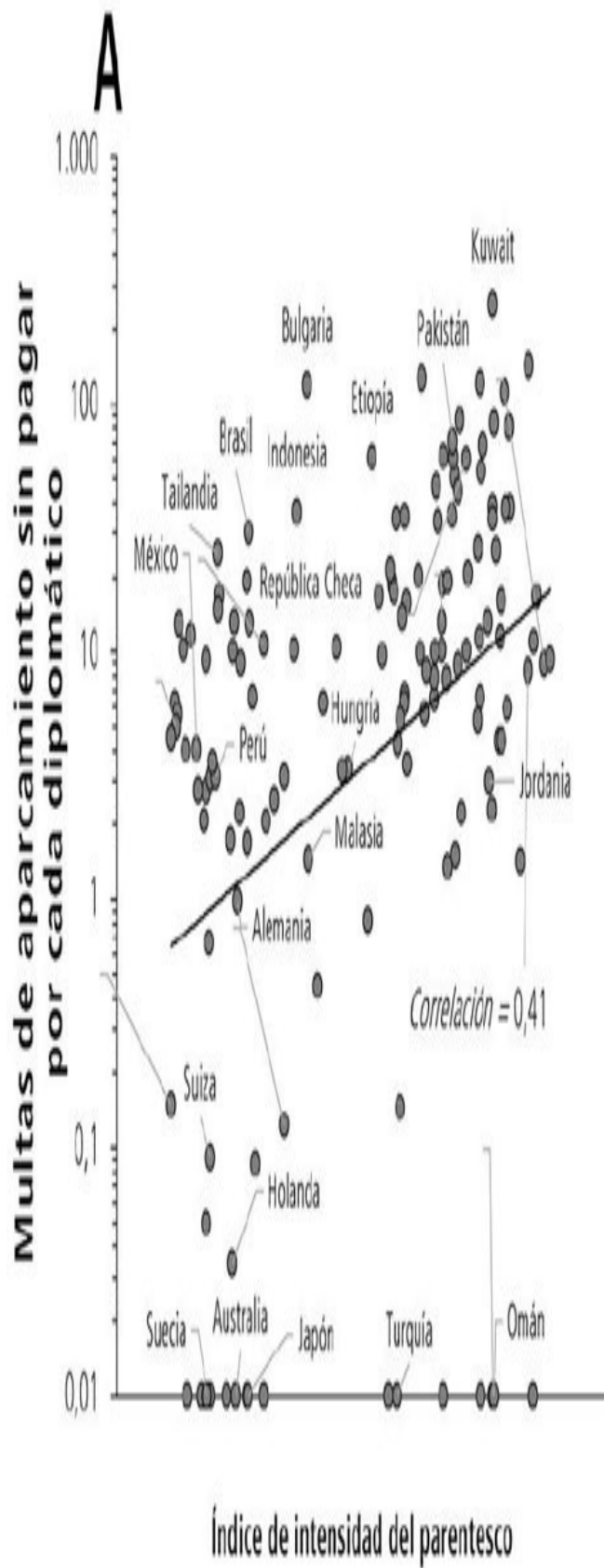


Figura 6.11. Relación entre el número de multas de aparcamiento sin pagar por diplomático de cada país y (A) el índice de intensidad del parentesco y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos. Tanto los ejes verticales como el matrimonio entre primos se recogen en escalas logarítmicas.

El juego de la honestidad impersonal emula una situación real en la que la gente podría, o bien seguir unas reglas imparciales, o bien romperlas en su beneficio personal y directo. En el capítulo 1 veíamos este dilema en el mundo real mediante un experimento natural, en el que unos diplomáticos de las Naciones Unidas procedentes de todo el mundo llegaban a Nueva York, ciudad en la que gozaban de inmunidad diplomática para las infracciones de estacionamiento. Al dejar bloqueadas calles estrechas, calzadas y el tránsito de otros vehículos, obtenían un beneficio personal tanto en tiempo como en dinero, a la vez que molestaban e incluso ponían en peligro al resto de la población (unos extraños). ¿Puede la intensidad del parentesco de los países de origen de los diplomáticos explicar ese comportamiento?

Sin duda, aquellos que provenían de países con unas instituciones basadas en el parentesco más sólidas acumulaban muchas más multas (que no pagaban) que los que provenían de países con unas instituciones con base en el parentesco más frágiles (figura 6.11). De hecho, tanto si recurrimos al IIP como al matrimonio entre primos, los países con los lazos familiares más débiles recibieron una media de 2,5 multas por cada miembro de su delegación, mientras que aquellos con instituciones basadas en el parentesco más firmes registraban de 10 a 20 sanciones por cada miembro de su delegación, es decir, entre cinco y diez veces más multas de aparcamiento sin pagar.[322]

El castigo impersonal y la venganza

Todas las sociedades conocidas dependen de alguna forma de sanción para sustentar las normas sociales. En el caso de las instituciones con base en el

parentesco, los infractores suelen recibir el castigo de mano de sus propios familiares o de alguna autoridad tradicional, como puedan ser los ancianos del clan. Por ejemplo, en muchas comunidades organizadas en torno al clan, si un joven roba a alguien del pueblo o una joven se viste repetidamente de modo inapropiado, es posible que reciban una paliza de manos del hermano mayor de su padre. A menudo, los clanes protegen su reputación colectiva mediante el castigo del mal comportamiento de sus miembros; los hermanos mayores y los tíos tienen poderosos incentivos no solo para abofetear a sus subordinados descarriados, sino hasta para dejar marcas visibles, de tal forma que el resto de los clanes puedan advertirlo y tener la confianza de que la fechoría ha sido castigada. No obstante, si alguien de otro clan se atreve tan solo a levantar la voz al ladrón o al delincuente sartorial, alguien que se ha vestido de una forma que se considera inapropiada, ahí tendremos un problema que puede desembocar en violencia. Un ataque o una simple crítica de alguien de fuera a una persona del clan puede constituir un insulto para el resto de los miembros. Por contraste, en las sociedades con un parentesco más endeble, los extraños pueden reprenderse mutuamente en cuanto que individuos, poner de relieve las infracciones e incluso llamar a la policía si fuese necesario, sin arriesgarse a una escalada de represalias en pos del honor de la familia extendida al completo del infractor. En resumen, mientras que, por lo usual, el uso de la violencia no se tolera, los individuos de las sociedades sin parentesco intensivo amonestan de forma real a los infractores de las normas, incluso aunque se trate de extraños. Llamaremos a este fenómeno «imposición de la norma por parte de terceros».

Hay que notar la diferencia en los tipos de castigo. En las sociedades basadas en el parentesco intensivo, uno puede castigar a un miembro de su propio grupo para ayudar a preservar la reputación del colectivo, así como también puede vengarse de otro grupo por haber cometido alguna ofensa contra el propio. Pero nunca podrá interferir en una interacción entre extraños, y resulta muy ofensivo que un desconocido meta las narices en asuntos ajenos. Por ejemplo, uno nunca intervendría si viese a un extraño robarle a otro extraño, es más, quién sabe si pueda tratarse de la respuesta a una afrenta previa entre familias. Por contraste, en las sociedades con lazos familiares endebles, se desaprueba la búsqueda de venganza y, desde luego, esta no es fuente de honor ni de estatus. No obstante, la gente encuentra apropiado, e incluso admirable, ponerle la zancadilla a un carterista que escapa de la policía o reducir físicamente a un desconocido que iba a golpear a su mujer. Cuando de castigar a extraños o a miembros de fuera del grupo se trata, debemos distinguir la «imposición de la norma por parte de terceros» de las «acciones llevadas a cabo por venganza». Ambas pueden

resultar actos honorables y morales en sus propios entornos culturales.

En el juego de los bienes públicos antes descrito, Herrmann, Thöni y Gächter tropezaron con esas diferencias en las motivaciones para el castigo. Además del experimento comentado, también pusieron en práctica otra versión, en la que daban a los jugadores la oportunidad de castigar a otros miembros del grupo. En este formato, después de que los participantes hubiesen hecho sus contribuciones en una ronda, todo el mundo podía ver las que habían hecho los demás (aunque las aportaciones seguían siendo anónimas) y se daba la oportunidad de pagar para quitar dinero a otros jugadores. Más en concreto, por cada dólar que alguien pusiese de sus propias ganancias, los investigadores le quitaban otros tres al jugador que fuese objeto del castigo.

Cuando el experimento se lleva a cabo con personas WEIRD, las oportunidades de castigo tienen un tremendo efecto sobre la cooperación. Algunos WEIRD castigan a los polizones, con la consecuencia de que estos pocos contribuidores responden con una mayor contribución. A medida que van pasando las rondas, la disposición de la gente para impartir castigos lleva a un aumento de las contribuciones, a la vez que de las ganancias totales del grupo. A la larga, la oportunidad de castigar a los compañeros conduce a unas ganancias generales más elevadas.[323]

No obstante, esto no pasa en las universidades de Oriente Próximo ni de Europa del Este. Por supuesto que algunos de los participantes castigan a quienes contribuyen poco, pero a menudo estos toman represalias en las rondas subsiguientes, aparentemente en busca de venganza, tratando de devolvérsela a esos contribuidores generosos que, sospechan, son quienes les han castigado. Claro que el experimento está diseñado para ponerlo difícil, por eso los castigos son anónimos. Con todo, en estas regiones, los malos contribuidores, resueltos y enardecidos, atacan ciegamente a los que contribuyen con más, castigándolos en rondas posteriores. Resulta que este fenómeno es común a lo largo y ancho del globo, aunque tan raro entre los estudiantes WEIRD que inicialmente se interpretó como un resultado de la aleatoriedad inherente al comportamiento humano. A veces, las consecuencias de esa respuesta vengativa son tan intensas que los efectos inductores de la cooperación que debían derivarse de permitir a los participantes vigilarse y sancionarse mutuamente quedan inhibidos por completo.[324]

Las inclinaciones de la gente hacia uno u otro de estos dos tipos de castigo van

firmemente asociadas a la intensidad del parentesco. La forma más fácil de analizar tales patrones es coger la cantidad de casos de imposición de la norma por parte de terceros de cada población, es decir, cuando los individuos castigan a quienes hacen unas contribuciones inferiores a las suyas, y restárselo a la cantidad de casos de castigo por venganza, en que los participantes castigan a quienes hacen contribuciones más generosas que las suyas. Tal y como se esperaba, cuanto mayor es la intensidad del parentesco en un país, más perseveran los participantes en el castigo conducido por la venganza, y menos casos se dan de imposición de la norma por parte de un tercero.[325]

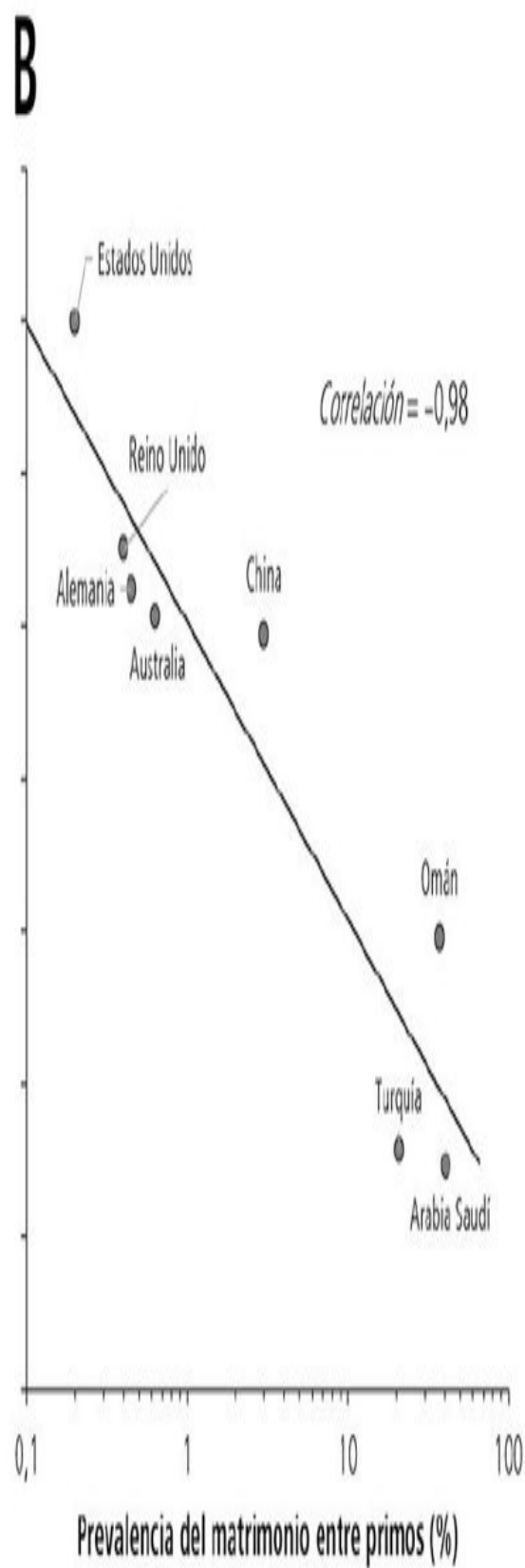
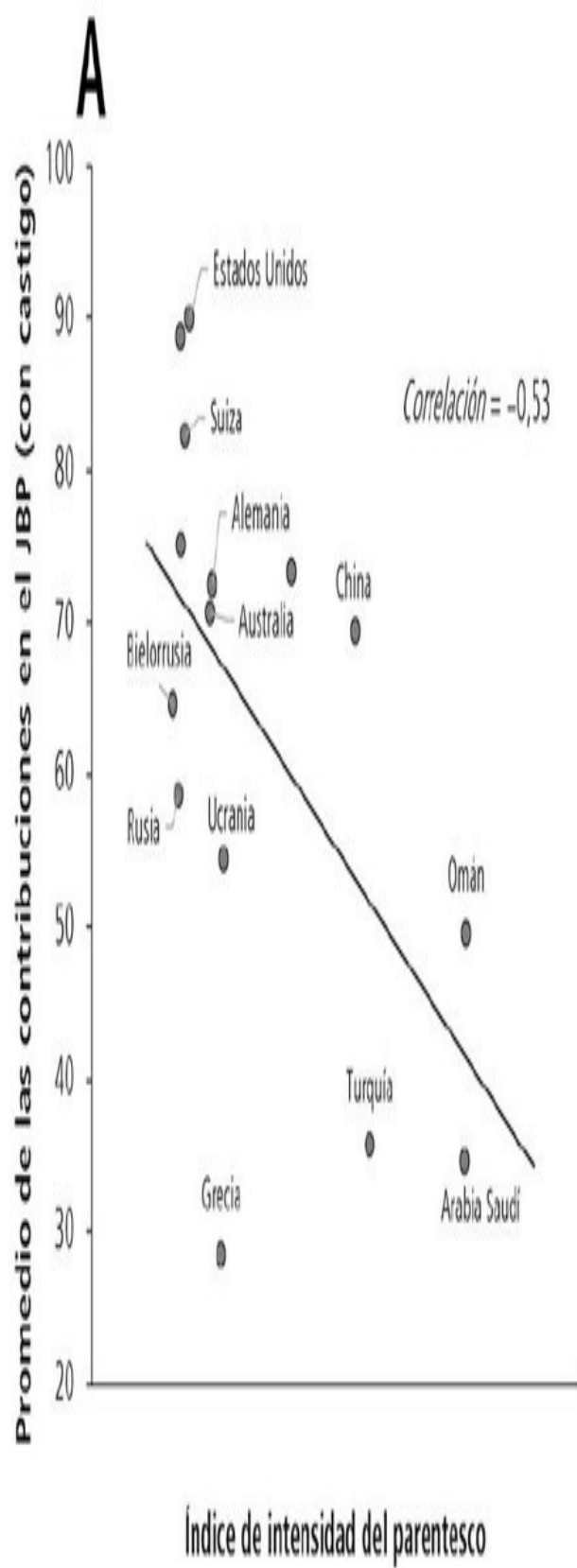


Figura 6.12. Relación entre el promedio de contribuciones cooperativas en diez rondas en el juego de los bienes públicos y (A) el índice de intensidad del parentesco y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos. El eje del matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica.

Las diferencias en la motivación para el castigo dan lugar a una disparidad aún mayor en los casos de contribuciones cooperativas a medida que se repite la interacción. Cuanto más elevado es el IIP o el índice de matrimonio entre primos de un país, más pocos son los niveles promedio de las aportaciones cooperativas en el juego de los bienes públicos, en el transcurso de diez rondas (figura 6.12). La media de las contribuciones va del 40 por ciento en lugares con el grado más alto de parentesco intensivo, como Arabia Saudí u Omán, hasta el 70 a 90 por ciento allí donde el concepto de familia es más leve, como Estados Unidos o Suiza.[326]

En tales resultados se esconde una lección muy importante. Los economistas pensaban que, con la inclusión de la opción de castigar a los compañeros de grupo en el JBP, habían encontrado una manera de generar unos altos niveles de cooperación en los humanos, pero este «ajuste del reglamento» resultó funcionar mejor con poblaciones WEIRD, debido a que, en términos psicológicos, se ajustaría a sus motivaciones, expectativas y visiones del mundo. Por contra, en otras poblaciones, añadir el castigo a los compañeros en el JBP resultaba en un desastre, por cuanto daba lugar a ciclos de venganza, incluso en condiciones de laboratorio. Esas poblaciones funcionaban mejor sin ese «ajuste del reglamento». La lección es muy sencilla; las prescripciones legales e instituciones formales han de adaptarse a la psicología cultural de la población a la que van dirigidas.

La intencionalidad en los juicios morales

Las instituciones con base en el parentesco unen a las comunidades al trabajar a

los individuos en redes de identidad compartida, propiedades comunales, vergüenza colectiva y responsabilidad común. En un mundo así, escudriñar las intenciones de una persona u otros estados mentales puede resultar poco relevante e incluso contraproducente. En lo que a predecir el comportamiento de la gente se refiere, algunos contextos están tan constreñidos por las normas sociales y los ojos vigilantes de los demás que intuir las creencias personales o las intenciones de alguien no resultará de demasiada ayuda. En su lugar, es mejor conocer sus relaciones sociales, sus aliados, sus deudas y sus obligaciones. De manera similar, a la hora de hacer juicios morales o criminales, la importancia de las intenciones depende de las relaciones entre las partes implicadas. En casos extremos, las intenciones pueden ser irrelevantes a la hora de decidir la sanción para un miembro de un clan que ha asesinado a alguien de otro. Si se hace algo así, el resto del grupo será responsable de pagar con sangre al clan de la víctima, un pago cuya envergadura no dependerá de si la muerte ocurrió por accidente — una flecha que no alcanzó a un ciervo durante la caza—, o bien se trató de un homicidio meticulosamente planificado. Es más, si el clan no hace el pago de sangre prescrito, el de la víctima declarará culpables a todos los miembros de aquel y buscará la venganza en el asesinato de alguno de ellos, sin importar cuáles hubiesen sido las intenciones de la nueva víctima. En cambio, si se sustraen a las relaciones vinculantes de un sujeto, sus intenciones, objetivos y creencias pasan a ser mucho más importantes. Sin las condiciones impuestas por el parentesco intensivo, las intenciones de las personas u otros estados mentales dicen mucho más sobre por qué alguien ha hecho algo o qué es probable que haga en el futuro, por lo que pasan a ser más importantes y vale la pena someterlos a un cuidadoso escrutinio.[327]

En el capítulo 1, he hablado de un estudio en el que un equipo de antropólogos mostraba a personas que vivían en sociedades tradicionales de todo el mundo unas viñetas con unos personajes que, ya fuese de forma accidental o intencionada, cogían la bolsa de otra persona en el mercado («latrocinio»), envenenaban el pozo del pueblo («intento de asesinato»), golpeaban a alguien («agresión») o infringían un tabú alimentario. Lo que hemos visto es que la importancia de las intenciones de una persona a la hora de juzgar el «latrocinio» oscila entre el máximo en Los Ángeles y Ucrania hasta cerca de cero entre los sursurungas de Nueva Irlanda, en Papúa-Nueva Guinea, y los habitantes de las islas Yasawa, en las Fiyi. Estos juicios combinaban las aserciones de los participantes sobre lo «buena» o «mala» que era la acción, cuánto debía dañar la reputación del perpetrador y en qué grado debía ser este castigado. Separamos los juicios sobre el perpetrador cuando la acción había sido intencional, por un

lado, de los casos en que esta había sido accidental, por otro.[328]

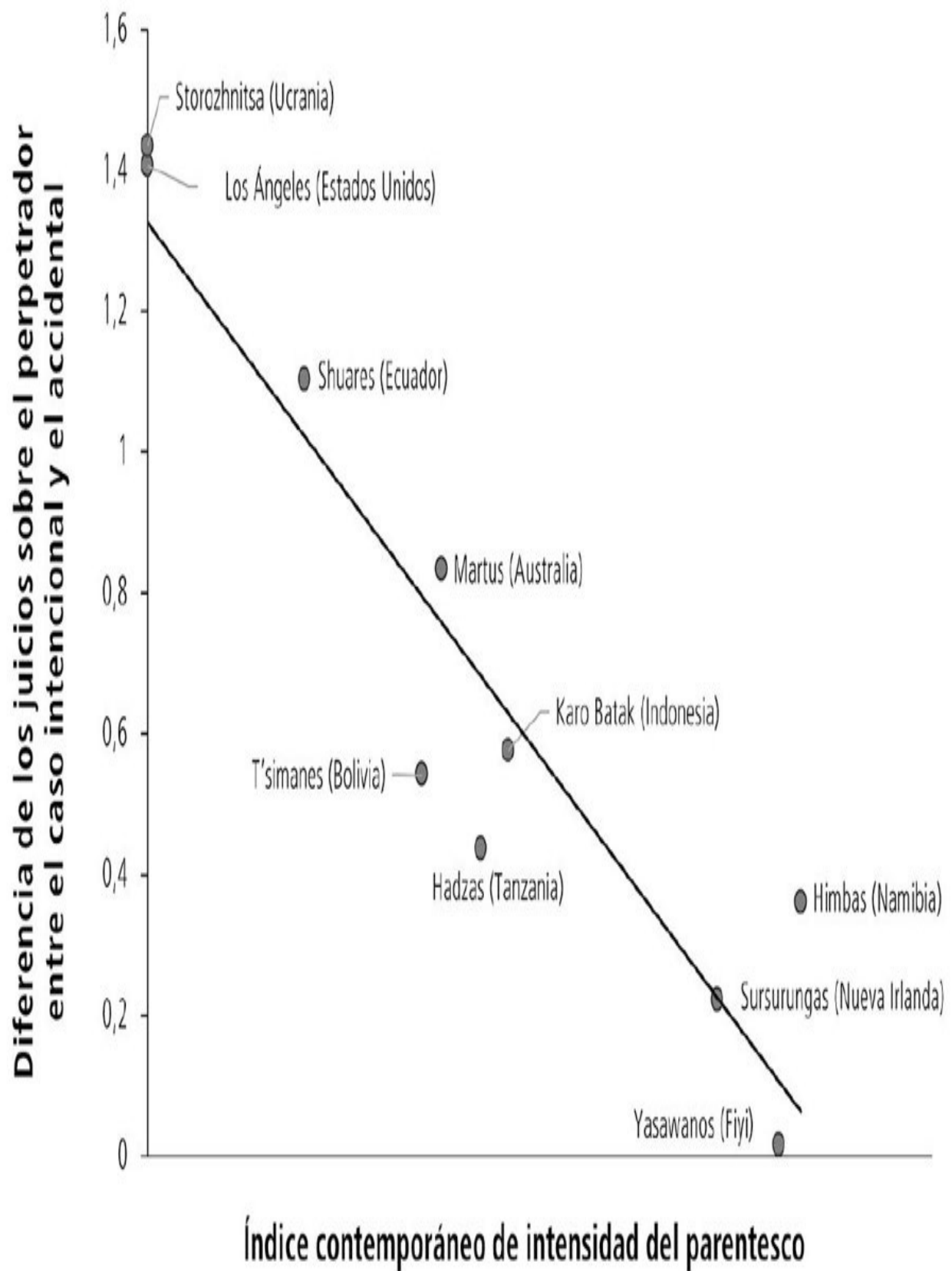


Figura 6.12. Relación entre el promedio de contribuciones cooperativas en diez rondas en el juego de los bienes públicos y (A) el índice de intensidad del parentesco y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos. El eje del matrimonio entre primos se recoge en una escala logarítmica.

Ahora podemos explicar gran parte de la variación en la importancia de la intencionalidad cuando de juzgar a otros se trata. En el momento de llevar a cabo el estudio, las sociedades con unas instituciones con base en el parentesco más sólidas prestaban relativamente poca atención a las intenciones de los personajes a la hora de hacer juicios morales sobre las viñetas. En la figura 6.13 se recoge la relación entre nuestra medición de la importancia de la intencionalidad al juzgar a alguien que coge algo en un mercado abarrotado («latrocinio») y una medida contemporánea de la intensidad del parentesco de cuño propio y que se ajusta al IIP tanto como es posible, a partir de datos proporcionados por los antropólogos de nuestro equipo. El índice registra alrededor del 90 por ciento de la variación que se da entre estas sociedades en el recurso a las intenciones a la hora de juzgar a quien se lleva una bolsa («latrocinio»). En los otros casos se mantienen unas relaciones similares, en particular en el caso de la agresión y del intento de asesinato. Dichos patrones persisten incluso cuando se tienen en cuenta las diferencias individuales inducidas por la educación formal y la incertidumbre de los ambientes locales. La impresionante solidez de tales correspondencias no sorprende tanto si se considera que, a diferencia de la gente del mundo de los negocios, los participantes en las encuestas en línea y los universitarios de muchos de los estudios que antes veíamos, las personas que viven en el seno de muchas de estas comunidades están inmersas en un sistema institucional con base en el parentesco en pleno funcionamiento. Es el caso de los yasawanos de las Fiyi, que aún se constituyen en clanes patrilineales, obedecen a los ancianos, se casan con sus primos y poseen la tierra de forma colectiva.[329]

De acuerdo con sus altas cotas de intensidad del parentesco, es probable que las poblaciones precristianas de Europa también habitasen un mundo regulado por la vergüenza y no la culpa, en el que, a la hora de hacer juicios morales, no se daba tanta importancia a la intencionalidad. Las fuentes antiguas, como las sagas escandinavas o los primeros códigos legales de las tribus germanas, apenas hacen referencia explícita a los estados mentales internos, como las intenciones

personales o los sentimientos de culpa individual, al tiempo que se destaca la vergüenza o la «expresión de la cara» como la emoción central del control social. Al dismantelar las instituciones con base en el parentesco de las tribus europeas, la Iglesia medieval habría apuntalado el recurso a los estados mentales en la proyección de los juicios morales y legales, o de otro tipo. Más adelante, vamos a examinar el modo en que estos cambios psicológicos pueden haber influido en el desarrollo de las leyes en Occidente a partir de la Plena Edad Media.[330]

Pensamiento analítico

Los psicólogos han sostenido que aprender a moverse de forma efectiva en un entorno social firmemente cohesionado afecta a la manera en que se piensa y se categoriza el mundo no social. Crecer inmerso en un sistema de instituciones con base en el parentesco hace que la mente haga hincapié en las relaciones e interconexiones de la gente; en cambio, quienes basan su experiencia en una sociedad con unos vínculos relacionales más bien exánimes desarrollan un sesgo para el establecimiento de conexiones mutuamente beneficiosas con los demás, basadas en sus habilidades, disposiciones y características individuales. Así pues, la idea es que el parentesco intensivo da lugar a unos pensadores más holísticos, centrados en unos contextos amplios y en las relaciones entre las cosas, incluidas las interconexiones entre individuos, animales y objetos. Por contra, las sociedades con un parentesco intensivo más reducido propician unos pensadores más orientados a lo analítico, los cuales tenderían a diseccionar el mundo mediante la asignación de propiedades, atributos o personalidades a personas y objetos, clasificándolos a menudo en categorías discretas, de acuerdo con unas supuestas esencias, atributos o disposiciones subyacentes. En el capítulo 1, he abordado la prueba de la tríada, que sirve para diferenciar el estilo de pensamiento analítico del holístico. En ella, se mostraba a los participantes un juego de tres imágenes, como una mano, un guante de invierno y un gorro de lana. En cada trío, debían decir si un objeto específico —por ejemplo, el guante— iría con la mano o con el gorro. Como a los pensadores analíticos les gustan las categorías discretas, organizadas en función de unas reglas, su inclinación es asociar el guante al gorro, como ejemplos de ropa de invierno. Los pensadores holísticos, por el contrario, se fijan antes que nada en las relaciones, de manera

que son más propensos a poner el guante con la mano.[331]

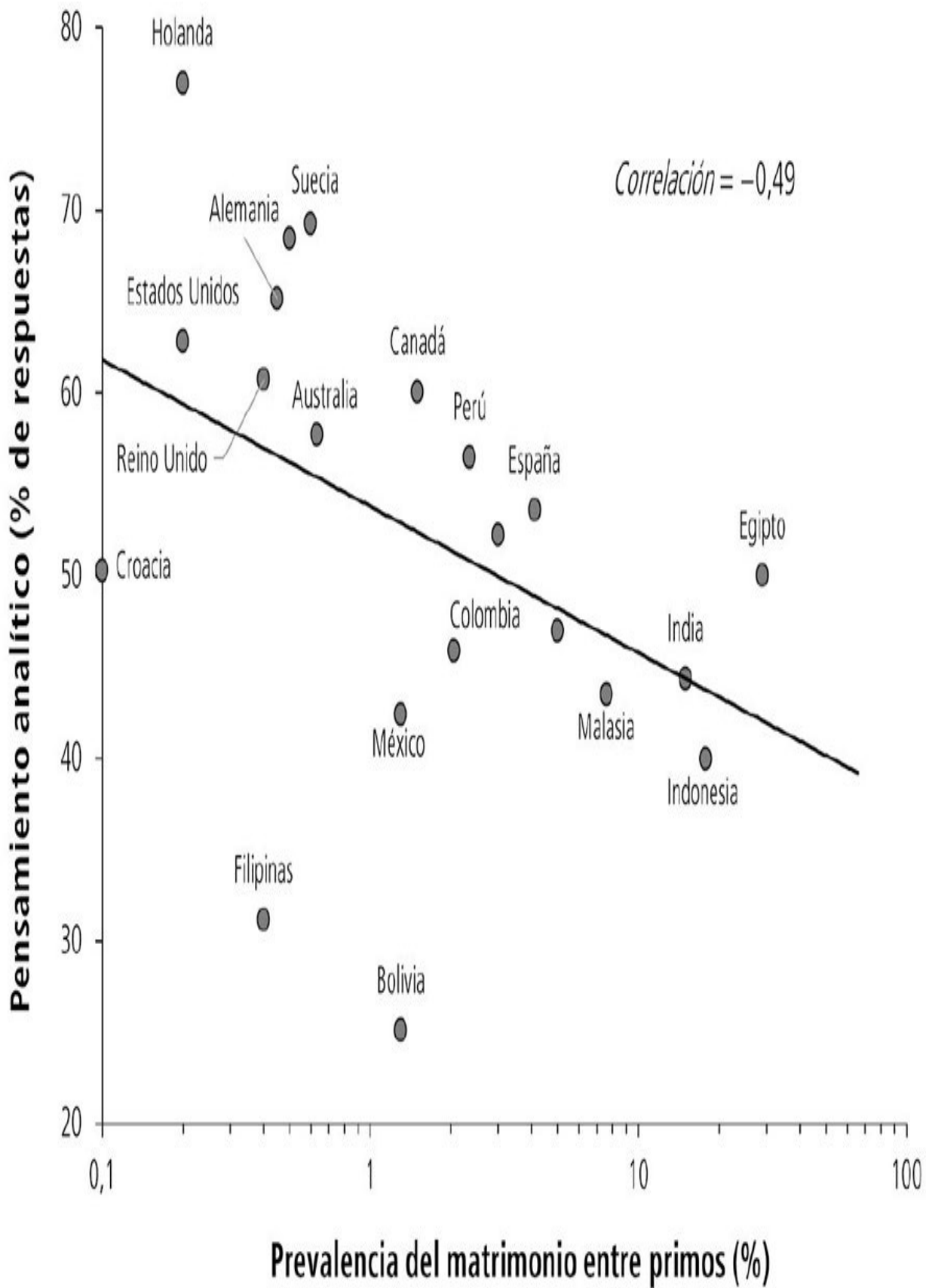


Figura 6.14. Relación entre el pensamiento analítico según la prueba de la tríada y la prevalencia del matrimonio entre primos. Este último se ha trazado en una escala logarítmica.

Los oriundos de países con un índice más elevado de matrimonios entre primos revelan un estilo de pensamiento más holístico (figura 6.14). Si pasamos de una población en la que cerca del 30 por ciento de los matrimonios implica a familiares a otra en que apenas se dan esta clase de enlaces, pasamos también de una comunidad que desarrolla un tipo de pensamiento eminentemente holístico (en un 60 por ciento) a una en que se da prioridad a los enfoques analíticos (en un 62 por ciento). Nótese que en este caso también he omitido el gráfico con la referencia del IIP, debido a que los treinta países industrializados de los que contábamos con datos de la prueba de la tríada muestran una escasa variación, por lo que no aporta demasiado.[332]

La relación entre las instituciones con base en el parentesco y el pensamiento analítico puede arrojar luz sobre un patrón transcultural conocido desde hace tiempo en una habilidad perceptual conocida como «independencia de campo» (frente al concepto de «dependencia de campo»), la cual refleja la capacidad de una persona para evaluar con precisión el tamaño y la posición de los objetos en el espacio, con «independencia» de su bagaje o contexto. Es una noción muy relacionada con el procesamiento visual analítico del que hablaba en el preludio, en conexión con la alfabetización. Puede constatarse en la prueba del marco y la varilla, por ejemplo, en la que unos individuos de distintas sociedades se sientan frente a una varilla que está rodeada por un marco cuadrado. A continuación, el investigador gira poco a poco la varilla mediante una ruedecilla, como si se tratase de la aguja de un reloj. La tarea del participante consiste en decirle cuándo alcanza la varilla la posición vertical (las doce en punto). Para ponerlo más difícil, se rota primero el marco, de manera que queda torcido con respecto al piso. A quienes tienen una mayor «dependencia de campo» les resulta difícil captar la perpendicularidad de la varilla cuando el marco está ladeado, pues tienen tendencia a alinearla con este. Los sujetos más independientes de campo están mejor capacitados para ignorar el marco y alinear la varilla en vertical. El investigador hace una puntuación objetiva del resultado, a partir de la desviación de la varilla con respecto a la posición vertical. En las décadas de 1960 y 1970,

los psicólogos descubrieron que, mientras que las poblaciones dedicadas a la agricultura y la ganadería tradicionales tenían bastante dependencia de campo, había dos grupos distintivos en el mundo que tenían una especial independencia de campo. Uno de ellos eran las personas WEIRD. ¿Adivinas quiénes eran los otros?

Los cazadores-recolectores nómadas, que cuentan con unas instituciones con base en el parentesco extensivo (que no intensivo), son independientes de campo. Ajustándose a este hecho, los antropólogos han mantenido durante mucho tiempo que, en comparación con los agricultores y pastores, con unas instituciones con base en un parentesco más intensivo, los cazadores-recolectores enfatizan valores centrados en la independencia, los logros y la autosuficiencia, al tiempo que atemperan la obediencia, la conformidad y el respeto a la autoridad. Dejando constancia de este hecho, la terminología para el parentesco adoptada en idiomas europeos como el inglés, el alemán, el francés o el español a partir de la expansión de la Iglesia es la misma que encontramos en muchas poblaciones de cazadores-recolectores.[333]

En suma, los indicios que acabamos de presentar denotan que la variación mundial de la psicología covaría con el parentesco intensivo, justo del modo en que cabría esperar si nuestras mentes se hubieran adaptado a los mundos sociales creados por tales instituciones y puesto en sintonía con ellas. Por ahora, baste con apreciar el alcance de la variación psicológica en todo el mundo y advertir que sigue las pautas esperadas. En el capítulo siguiente, vamos a examinar más de cerca dichas relaciones y tomar en consideración una variedad de líneas de evidencia que, tomadas en conjunto, dan soporte a la idea de que los cambios en las instituciones con base en el parentesco ciertamente han inducido diferencias psicológicas importantes. Pero, antes de eso, consideremos de forma conjunta las relaciones entre la Iglesia, el parentesco intensivo y las diferencias psicológicas.

La Iglesia alteró el parentesco y cambió la psicología

Los vínculos entre el parentesco intensivo y las diferencias psicológicas ponen

sobre la mesa una cuestión crucial, la de por qué la intensidad del parentesco varía tanto en todo el mundo.

Ya hemos visto parte de la respuesta en el capítulo 3, y es que ciertas condiciones ecológicas favorecen el desarrollo y la propagación de distintas formas de producción de comida, incluidos el pastoreo y la agricultura de irrigación. El crecimiento de las distintas poblaciones y la presión para controlar el territorio para la producción de alimentos vigorizó la competición entre las sociedades, lo que, a su vez, favoreció aquellas normas que posibilitaban la formación de comunidades de mayor tamaño, una cooperación más amplia, una mayor producción y un mando y control más efectivos. Con el tiempo, la evolución cultural daría lugar a jefaturas complejas y a Estados; ahora bien, a lo largo de todo este proceso de escalada, el parentesco se intensificó de muchas formas. Los Estados premodernos que surgieron en algunos lugares siempre se levantaban sobre los cimientos del parentesco intensivo. Así, las distintas intensidades de las instituciones con base en el parentesco pueden rastrearse mediante una variedad de senderos históricos que nos remontan a las diferencias en la biogeografía, el clima, la prevalencia de enfermedades (como la malaria, por ejemplo), la fertilidad del suelo, las vías navegables o la disponibilidad de plantas y animales domesticables. No hay duda de que los detalles históricos que rodean a los Estados premodernos también son importantes, puesto que algunos de ellos sacaron fruto de las instituciones basadas en el parentesco, mientras que otros trataron de «obrar» en contra de ellas. Estos factores, junto a otros, contribuyeron a las diferencias entre las instituciones con base en el parentesco que se dan en todo el mundo.[334]

No obstante, lo que aquí nos interesa es la cuestión de si la Iglesia ha dado forma a la variación mundial de las instituciones con base en el parentesco y en qué medida, para lo cual debemos examinar la relación entre la intensidad del parentesco y la duración de la exposición a la institución eclesiástica. Después viene la cuestión de si la variación psicológica se puede remontar directamente hasta la influencia de la Iglesia medieval.

Para evaluar la medida de la exposición al PMF de la Iglesia experimentada por distintas poblaciones, hemos trazado un mapa de la expansión de aquella por Europa desde aproximadamente el año 500, cuando comenzó a consolidarse el programa, hasta el 1500 de la era común. Para reunir la base de datos, nos hemos apoyado en primer lugar en la fundación de las diócesis, a menudo vinculadas a la conversión de reyes o de jefes tribales al cristianismo. Con esta información

en la mano, hemos calculado la exposición tanto a la Iglesia de Occidente como a la Iglesia ortodoxa. No es baladí, ya que si bien la segunda no llegó a los extremos de la primera y careció del entusiasmo impositivo que tan a menudo aplicó la otra, tuvo su propio programa, una especie de PMF light (tabla 5.3). Entonces, restando a 1500 el año en que habría comenzado a aplicarse el PMF, obtenemos dos medidas de «dosis de Iglesia», una de la Iglesia de Occidente y otra de la Iglesia ortodoxa.[335]

Dichas dosis de PMF para Europa nos permiten calcular las dosis de PMF para el resto del mundo. Para hacerlo, hemos recurrido a una «matriz de migración», la cual sirve para estimar el total del flujo poblacional de un país a otro entre los años 1500 y 2000 de la era común.[336] Con cada país del mundo, (1) observamos la composición de la población nacional actual, (2) hacemos un seguimiento de cada subpoblación hasta el lugar en que habitaban sus ancestros en 1500, (3) asignamos a esta subpoblación una dosis de PMF en función de dónde estuviese instalada en 1500 y (4) juntamos todas estas subpoblaciones para generar una dosis agregada de PMF para cada país moderno. Puede resultar rudimentario, y lo es. Por fortuna, el efecto del PMF fue tan inmenso que sigue manifestándose entre este desorden.[337]

Primero, vamos a poner en conexión la Iglesia con la intensidad del parentesco. Los datos nos muestran que cuanto más tiempo haya estado expuesta la población de un país a la Iglesia, más débiles son sus instituciones con base en el parentesco. En conjunto, ambas dosis, la de la Iglesia de Occidente y la de la Iglesia ortodoxa, explican alrededor del 40 por ciento de las diferencias integrales entre países en el IIP y el 62 por ciento de las disparidades en el matrimonio entre primos. A efectos comparativos, el tiempo desde los orígenes de la agricultura solo explica un 18 por ciento adicional de la variación en el IIP y un 10 por ciento de las diferencias en el matrimonio entre primos entre países. De hecho, de todos los factores en que hemos indagado tratando de entender la variación en la intensidad del parentesco en todo el mundo, ya sean agrícolas, ecológicos, climáticos, geográficos o históricos, el más importante, aunque no el único, es la exposición a la Iglesia.[338]

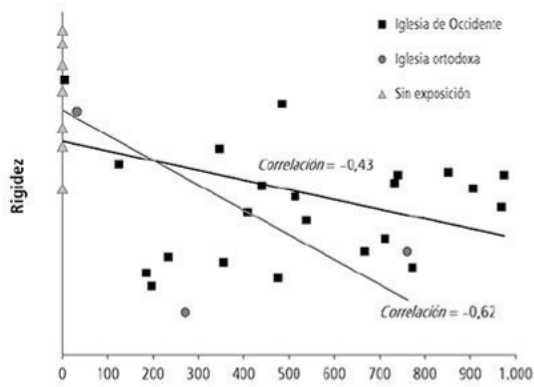
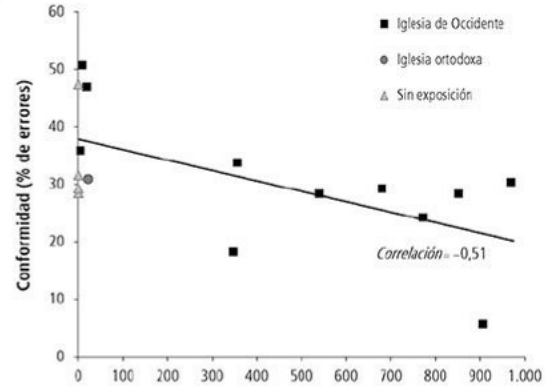
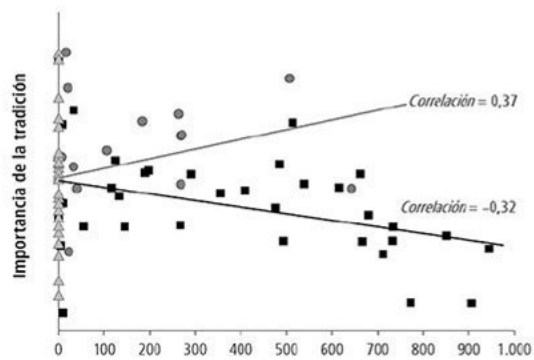
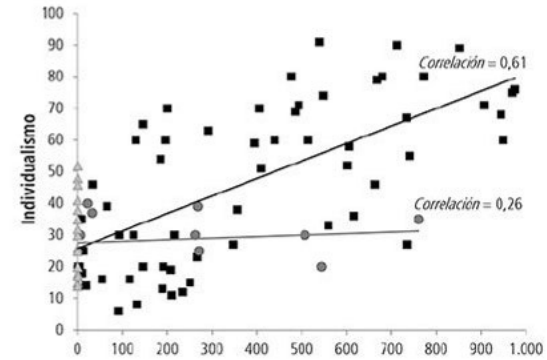
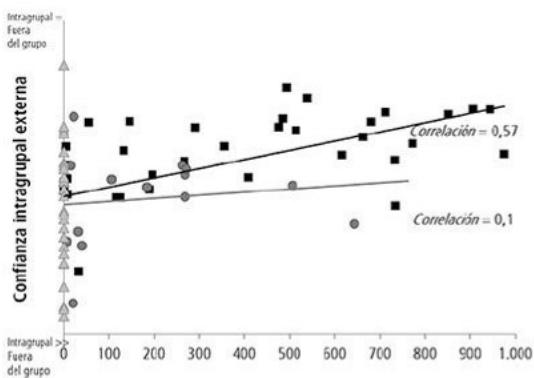
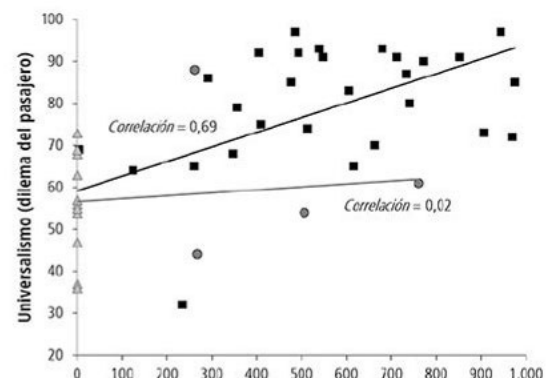
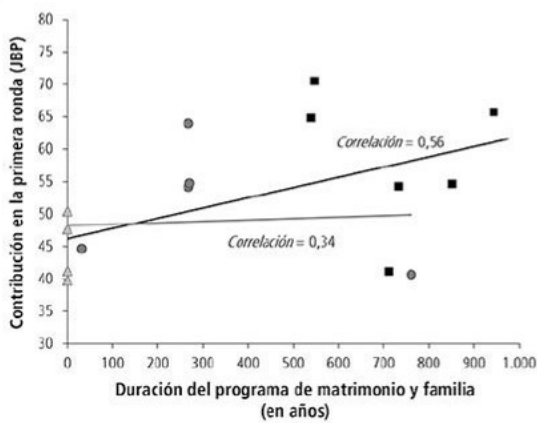
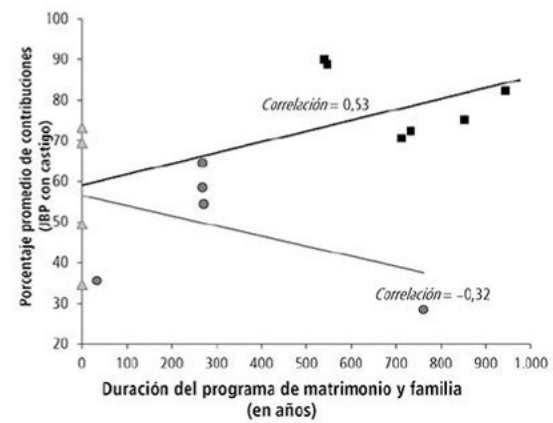
Los efectos de la Iglesia de Occidente en la reducción del IIP son, en general, más intensos que los de la Iglesia ortodoxa, aunque por poco. No obstante, tal y como cabía esperar, la última no tiene ninguna influencia en la frecuencia del matrimonio entre primos, de manera que es la primera la que aporta los cambios importantes en este caso. Cada siglo de exposición a la Iglesia de Occidente

reduce el índice de matrimonio entre primos en un 60 por ciento. Este hallazgo se ajusta muy elegantemente al registro histórico, ya que hay una diferencia esencial, en el caso de los enlaces entre primos —pero no del matrimonio poligínico ni de la herencia bilateral—, entre el PMF integral y el PMF light de la Iglesia ortodoxa.[339]

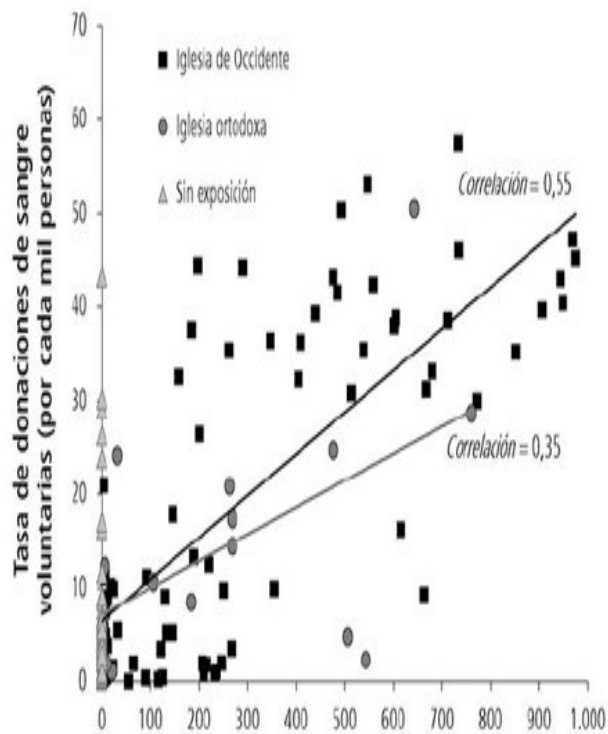
Ahora, vamos a ver directamente la relación entre la exposición a la Iglesia y la psicología. En la figura 6.15 se recogen los efectos de las dosis de PMF más altas en las medidas psicológicas que examinábamos antes. Las poblaciones nacionales que han pasado colectivamente por periodos de más larga duración bajo la influencia de la Iglesia de Occidente tienden a estar (A) menos sujetas a las normas, así como a ser (B) menos conformistas, (C) menos devotas de las tradiciones, (D) más individualistas, (E) menos desconfiadas con los extraños, (F) más partidarias de una moralidad universal, (G) más cooperativas cuando se encuentran en el seno de un nuevo grupo junto a extraños, (H) más sensibles al castigo de terceros (mayores contribuciones al juego de los bienes públicos con castigo), (I) más inclinadas a la donación voluntaria de sangre, (J) más tendentes a la honestidad impersonal (hacia instituciones sin rostro), (K) menos inclinadas a la acumulación de multas de estacionamiento en condiciones de inmunidad diplomática y (L) mentalmente más analíticas.

Estos efectos se despliegan de forma prominente. Por ejemplo, un milenio de exposición al PMF se asocia con una caída de cerca de veinte puntos percentiles en la voluntad de la gente para alinearse con el grupo y dar la misma respuesta errónea en la prueba de conformidad de Asch (figura 6.15B), y de treinta puntos percentiles cuando se trata de mentir en un tribunal para ayudar a un amigo, es decir, en universalismo frente a particularismo (6.15F). Asimismo, un milenio de exposición al PMF también aumenta el individualismo de una población, de la intensidad que se encuentra en la Kenia contemporánea a la de Bélgica (6.15D), aumenta en cinco veces las donaciones voluntarias de sangre (6.15I), reduce a la mitad la disposición de la gente a exagerar sus tiradas de dados (6.15J) y merma el número de multas de estacionamiento sin pagar, pasando de siete por cada miembro de una delegación diplomática a una por cada diez miembros (6.15K). De manera similar, cada siglo de exposición al PMF aumenta la inclinación de las personas al pensamiento analítico en algo más de un 3 por ciento, yendo del 40 por ciento al 75 por ciento en un milenio (6.15L). Nuestros análisis también muestran que a las poblaciones que han recibido unas dosis más altas de PMF de la Iglesia de Occidente les preocupa menos inculcarles obediencia a los niños y que tienen menos tendencia a contratar a familiares para puestos de alta

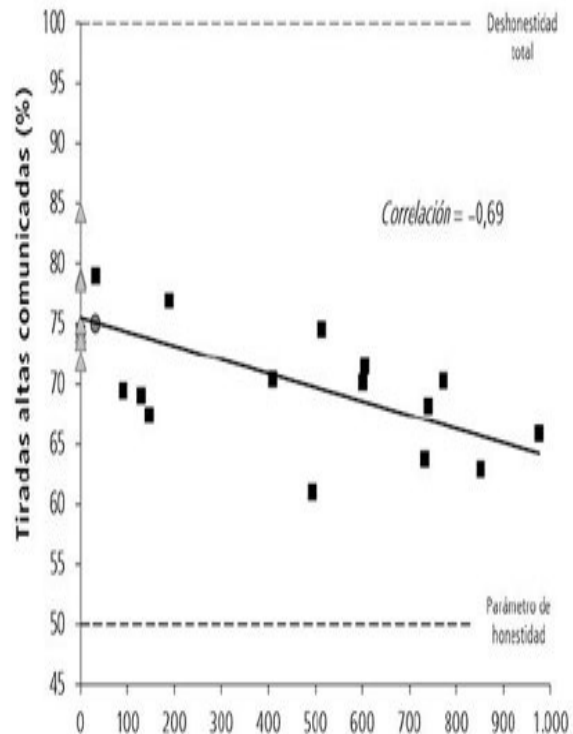
dirección (un nivel bajo de lealtad familiar).[340]

A**B****C****D****E****F****G****H**

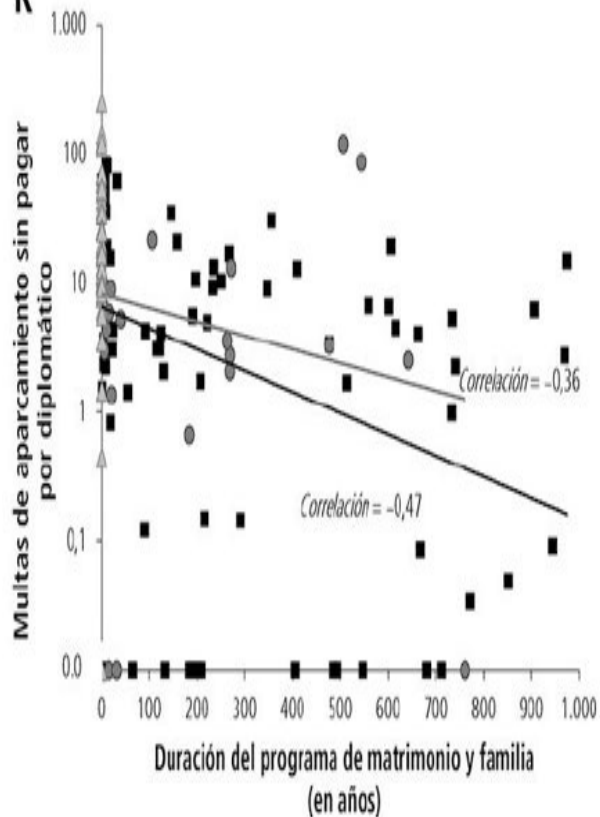
I



J



K



L

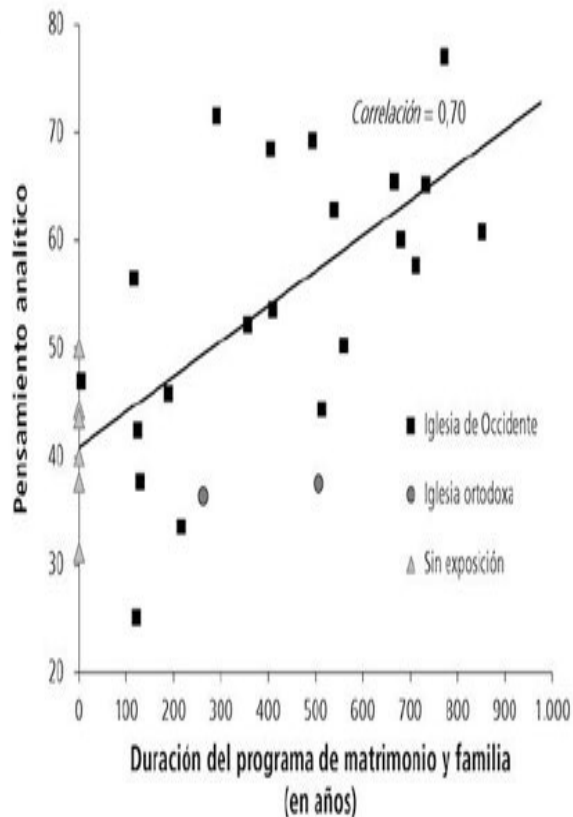


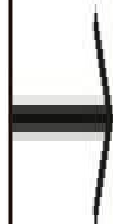
Figura 6.15. Relación entre la duración de la exposición a las Iglesias de Occidente y ortodoxa y la psicología expresada en: (A) puntos de «rigidez», (B) conformidad de Asch, a partir del porcentaje de dictámenes incorrectos, (C) apego a la tradición, (D) individualismo, (E) confianza impersonal (confianza intragrupal externa), (F) universalismo en el dilema del pasajero, (G) promedio de las contribuciones en la primera ronda del JBP sin castigo, (H) promedio de las contribuciones en diez rondas del JBP con castigo, (I) donaciones de sangre voluntarias por cada mil personas (por año), (J) porcentaje de comunicaciones de tiradas de recompensa alta en el juego de la honestidad impersonal, (K) multas de aparcamiento sin pagar de los diplomáticos de la ONU y (L) pensamiento analítico en la prueba de la tríada.

La duración de la exposición a la Iglesia ortodoxa revela algunos patrones similares, aunque los efectos, en general, son débiles en comparación con los de la Iglesia de Occidente. En algunos casos, carecemos de datos para los países expuestos a la Iglesia ortodoxa, por lo que solo se ven puntos referentes a los datos de la Iglesia de Occidente y una línea correspondiente en la figura 6.15. En otros casos, como el de la rigidez y el pensamiento analítico, sí hemos podido añadir al gráfico algunos puntos de datos, pero no debemos tomarnos las líneas demasiado al pie de la letra, ya que se fundamentan en una muestra demasiado reducida. Los de las figuras 6.15I y 6.15K son los datos más completos, es decir, los de las donaciones de sangre y las multas de aparcamiento sin pagar. En tales casos, la exposición a la Iglesia ortodoxa tiene unos efectos similares a los de la Iglesia de Occidente, aunque menos intensos. La diferencia entre ambas resulta importante, porque es una muestra de que la variación psicológica y las ulteriores diferencias económicas y políticas no se deben a la exposición a las instituciones romanas o al cristianismo per se. La Iglesia ortodoxa siguió siendo la oficial del Imperio romano (oriental) hasta el año 1453 de la era común y promovió creencias sobrenaturales y rituales muy similares a los de la Iglesia de Occidente. Los hallazgos indicados respaldan la idea de que la diferencia trascendental en la influencia a largo plazo de la segunda frente a la primera subyace en las medidas en torno a las prácticas matrimoniales y familiares y su implantación, en especial en lo que se refiere a los tabús sobre el incesto.

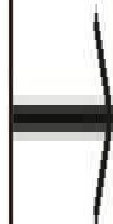
Abriendo las esclusas

Mi objetivo en este capítulo ha sido convencerte de que los patrones generales de la variación psicológica en todo el mundo son coherentes con una vía causal que sigue así:

Toma forma
el PMF de
la Iglesia



Este reduce
la intensidad del
parentesco



Un hecho que cambia los
patrones psicológicos por
unas vías raras, WEIRD

Dado que los datos son algo aproximados, la fuerza de las relaciones entre muchos de los aspectos de la psicología y la intensidad del parentesco, por un lado, y el matrimonio entre primos, por el otro, es llamativa. Por supuesto, siempre es posible que la variación de la psicología en el mundo que hemos observado venga causada por algún factor oculto que corre análogo a la vía que yo he puesto de relieve. En el capítulo siguiente, voy a presentar pruebas convincentes en contrario.

Con todo y eso, cabe destacar que, en cada uno de los aspectos de la psicología que hemos examinado, allí donde no hemos contado con datos suficientes, tanto Benjamin Enke como el resto de nuestro equipo ejecutaron decenas de análisis complementarios, en los que tratamos de dar cuenta estadísticamente de otros factores que, de algún modo, pudiesen haber dado lugar a las relaciones que hemos expuesto en este capítulo. Observamos la fertilidad agrícola, la aspereza del terreno, la religiosidad, la distancia del ecuador, las corrientes navegables, el estrés por parásitos, la malaria, el potencial de irrigación y la colonización europea. También aislamos las variaciones psicológicas entre países del mismo continente, para comparar solo aquellos en que las confesiones religiosas dominantes fuesen las mismas. Frente a semejante arremetida analítica, las relaciones que exponía antes se mantienen en gran medida, aunque a menudo con algo menos de intensidad. A veces hasta se esfuman, pero no aparece ningún patrón, es decir, que no es que la religiosidad ni la fertilidad agrícola se superpongan sistemáticamente ni a la intensidad del parentesco ni a las dosis de PMF. Tomados en conjunto, los análisis que llevamos a cabo constituyen sólidos indicios de que no hay ningún factor relámpago que haga saltar por los aires estos descubrimientos y de paso alumbrar una vía alternativa que explique la variación psicológica en todo el mundo. El problema es que, si bien comparar unos países con otros es un modo muy práctico de sacar a la luz los patrones generales de dicha variación, no sirve igual de bien para esclarecer «qué causa qué», debido a que hay demasiados factores que permanecen ocultos. En el siguiente capítulo, vamos a excavar un poco más para destapar esta senda y verla con más claridad.

Pero antes de echarnos las palas al hombro, hagamos una pausa y miremos un poco hacia atrás. Si los tomamos tal cual, los análisis que he venido desentrañando hasta aquí nos ofrecen una cierta idea de cómo la Iglesia podría haber alterado la psicología de las personas en regiones como Europa llegada la

Plena Edad Media (1000-1250 de la era común). En esa época, algunas comunidades europeas ya habían experimentado cerca de cinco siglos de PMF. Hacia 1500, una inflexión histórica que se considera como el amanecer del mundo moderno, algunas regiones ya llevaban conviviendo casi todo un milenio con él. Los cambios psicológicos inducidos por el cambio en la organización de las familias y las redes sociales sirven para entender por qué las instituciones y organizaciones recién formadas se desarrollaron de un cierto modo. Progresivamente, las nuevas órdenes monásticas, gremios, ciudades y universidades fueron creando sus leyes, principios, normas y sistemas de gobierno de tal manera que se enfatizaba lo individual, dotando por lo habitual a cada miembro de unos derechos, privilegios, obligaciones y deberes hacia la organización de carácter abstracto. Para prosperar, estas organizaciones voluntarias debían atraer a personas nómadas y cultivar su apego a unos principios y leyes mutuamente convenidos, así como, de preferencia, que los internalizaran. Con el parentesco intensivo haciendo de camisa de fuerza, lo único que a los europeos medievales les quedaba en común era el cristianismo, con su moral universalizante, su sentido de la responsabilidad individual y una firme noción de libre albedrío. Sobre este particular terreno, germinará y comenzará a diseminarse un conjunto de normas sociales de carácter impersonal.

■

[\[303\] Bahrami-Rad et al., 2017.](#)

[\[304\] Tanto Benjamin Enke como mi equipo han creado su propia versión del índice de intensidad del parentesco \(Enke, 2017, 2019; Schulz et al., 2019\). Debido a que estos índices suelen terminar siendo bastante parecidos y arrojan unos resultados similares, he decidido ignorar las pequeñas diferencias en el diseño y combinarlos en el texto principal. El hecho de que estos dos índices distintos arrojen resultados convergentes no hace sino reforzar el argumento.](#)

[\[305\] Los lectores que tengan familiaridad con la biología evolutiva pueden tener la sospecha de que los grupos más relacionados sean los más cooperativos. Y es cierto, pero el grado de relación que se encuentra en estas poblaciones es tan leve que no puede explicar gran parte de la cooperación que tiene lugar de hecho, en el mundo real. En realidad, no estaríamos sino comparando cantidades diminutas de relación genética con cantidades muy diminutas.](#)

[306] Las correlaciones de las gráficas son coeficientes de Spearman. Para comprender por qué el matrimonio entre primos tiene efectos no lineales, hay que advertir que cada matrimonio construye una relación entre dos familias. El primer matrimonio entre dos familias crea un lazo. Un segundo matrimonio puede reforzarlo, pero no es tan importante como el primero. Por esta razón, un mayor volumen de matrimonios entre primos tiene un retorno marginal decreciente en lo que se refiere a la rigidez social.

[307] Si se utilizan los datos de un subconjunto de poblaciones bien estudiadas que se encuentren en el Ethnographic Atlas (la muestra transcultural estándar), que contengan información sobre la inculcación de la obediencia, se encontrará la misma relación (Enke, 2017, 2019).

[308] Elison, 2005; Fessler, 2004; Wallbott y Scherer, 1995.

[309] Enke, 2017, 2019; Jaffe et al., 2014; Stephens-Davidowitz, 2018; Wong y Tsai, 2007.

[310] Enke, 2017; Schulz et al., 2019. También hay una fuerte relación entre nuestras dos medidas de la intensidad del parentesco y el valor subjetivo de los lazos de familia en la familia nuclear (Alesina y Giuliano, 2015).

[311] Ahmed, 2013, pp. 21-23; Hilton, 2001.

[312] En la región del Sepik, en Nueva Guinea (capítulo 4), los habitantes de Ilahita presumían que los extranjeros eran «hechiceros y ladrones» y «apenas» se les ocurría «ir a verlos a su refugio», una situación que continuó durante décadas después de que la guerra hubiese terminado. Si algún extranjero que visitase Ilahita necesitaba acomodarse, se lo alojaba en unas plataformas cubiertas y sin muros, para que los lugareños pudiesen ver qué hacían.

[313] Enke, 2017, 2019. La intensidad del parentesco también sirve para explicar la variación en la confianza que se recoge en el mapa de la figura 1.7 a partir de la pregunta de la confianza generalizada. No obstante, la relación es débil. Tal y como se apuntaba en el capítulo 1, los análisis más detallados revelan que en algunos países, como es el caso de China, la gente dice que «se puede confiar en la mayoría de las personas» en la respuesta a la pregunta sobre la confianza generalizada, aunque al mismo tiempo mantienen que no se puede confiar en los extranjeros, en los fieles de otras religiones o en gente que simplemente acabas de conocer. Esto muestra que, mientras que la pregunta sobre la confianza

generalizada mide, sin duda, la confianza impersonal en Europa y Estados Unidos, no siempre la captura en otras latitudes. Se trata de una pregunta WEIRD (Chua et al., 2008, 2009; Enke, 2017; Greif y Tabellini, 2015; Schulz et al., 2019). Para una discusión sobre el tema, véanse los materiales complementarios y enlaces en Schulz et al. (2019).

[314] Enke, 2017; Schulz et al., 2019.

[315] Enke, 2017; Haidt, 2012; Haidt y Graham, 2007.

[316] Enke, 2017, 2019. Con respecto al análisis de los inmigrantes, debemos tener en cuenta que los resultados pueden deberse a algo relacionado con los países de origen que resulta estar correlacionado con el parentesco intensivo. Para resolverlo, Benjamin eliminó estadísticamente los efectos de cosas como la escolarización de las personas y el PIB per cápita del país de origen del inmigrante en cuestión, así como toda una multitud de factores geográficos como la temperatura, la distancia del ecuador, la fertilidad agrícola y la prevalencia de la malaria. Y, con todo, los resultados iniciales se mantienen. Aún podría temerse que la colonización o los asentamientos europeos pudiesen estar dando lugar a esos resultados, pero estos se mantienen incluso cuando se suprime estadísticamente la influencia del porcentaje de personas de ascendencia europea en el país de origen y se hace la comparación solo con individuos de países colonizados por la misma potencia europea. Por último, podría ocurrir que los resultados sobre la moralidad afloren simplemente por las diferencias en la confianza de las que hablábamos más arriba; no obstante, los análisis de Benjamin indican que el parentesco intensivo influye sobre la moralidad más allá y por encima de su influencia en la confianza generalizada (Enke, 2017, 2019). Benjamin también proporciona unos análisis adicionales de las dimensiones de la pregunta sobre la confianza generalizada en Enke, 2019.

[317] Bowles, 2004; Henrich y Henrich, 2007.

[318] Bowles y Gintis, 2002; Fehr y Gächter, 2000, 2002; Herrmann et al., 2008.

[319] Herrmann et al., 2008; Schulz et al., 2019. Herrmann et al. elevaban las contribuciones al proyecto conjunto en el 40 por ciento, no en el 50 por ciento. Estoy simplificando.

[320] Schulz et al., 2019.

[\[321\] Ibid.](#)

[\[322\] Ibid.](#)

[\[323\] Gächter, Renner y Sefton, 2008.](#)

[\[324\] Gächter y Herrmann, 2009; Herrmann et al., 2008.](#)

[\[325\] Enke \(2017, 2019\) llevó a cabo este análisis con su medida del IIP. Los economistas llaman a estos dos tipos de castigo «castigo altruista» y «castigo antisocial», lo que ocurre es que se trata de términos con una carga moral excesiva. Dependiendo de las instituciones de una sociedad, el conocido como castigo antisocial puede servir para mantener el orden social, mientras que el castigo altruista podría dar lugar a ciclos de violencia. Cada uno representa una calibración psicológica adaptativa a una cierta estructura social \(Bhui et al., 2019a; Henrich y Henrich, 2014\).](#)

[\[326\] Las diferencias entre la imposición de la norma por parte de terceros y la venganza también afloraron cuando Benjamin analizó las preguntas de la encuesta global sobre las preferencias \(capítulo 1\). Los resultados, que parten de una base de datos de decenas de miles de individuos de setenta y cinco países, apuntan a que los individuos de las poblaciones con menos instituciones basadas en el parentesco intensivo —con unos valores inferiores de IIP— expresaban una mayor voluntad de castigar a «alguien que trata a otros de forma injusta», mientras que estaban poco inclinados a la venganza \(Enke, 2017, 2019\). Es más, si se pone el énfasis solo en los 2.430 inmigrantes de primera generación de 147 países que aparecen en la encuesta global sobre las preferencias, los resultados muestran que los individuos de aquellos países con más parentesco intensivo expresan unas inclinaciones más fuertes a la venganza que a la imposición de la norma por parte de terceros. Esto se mantiene incluso si solo comparamos a inmigrantes de distintas procedencias que viven en el mismo país en la actualidad y cuando damos cuenta estadísticamente de otros factores como la edad, el género, los ingresos en el hogar y la escolarización formal de la persona \(Enke, 2017, 2019\).](#)

[\[327\] Barrett et al., 2016; Gluckman, 1972a, 1972b, 2006; Harper, 2013; Moore, 1972.](#)

[\[328\] Barrett et al., 2016; Curtin et al., 2019. Gracias a Clark Barrett, Alyssa Crittenden, Alex Bolyanatz, Martin Kanovsky, Geoff Kushnick, Anne Pisor y](#)

Brook Scelza por proporcionar la información necesaria sobre sus sitios de campo para dar forma al índice contemporáneo de la intensidad del parentesco.

[329] Curtin et al., 2019; Gluckman, 1972a, 1972b. Partiendo del trabajo llevado a cabo por mi equipo en Yasawa, no hay razón para sospechar que todas esas diferencias en el papel de la intencionalidad se deban a variaciones en la capacidad cognitiva de la gente para inferir los estados mentales de otros. Esas habilidades de mentalización son centrales en muchas acciones importantes del ser humano, que van desde el aprendizaje cultural al mero hecho de conversar. Lo que ocurre es que parece que la gente no siempre sigue los estados mentales ajenos, en especial cuando conforman ciertos tipos de juicios morales o reputacionales de terceras personas (McNamara et al., 2019a, 2019b).

[330] Berman, 1983; Drew, 1991, 2010a, 2010b; Gurevich, 1995; Harper, 2013.

[331] Varnum et al., 2010.

[332] Schulz et al., 2018.

[333] Barry, Child y Bacon, 1959; Berry, 1966; Liebenberg, 1990; Witkin y Berry, 1975; Witkin et al., 1977. Hay una variedad de experimentos de distinta naturaleza sobre la independencia de campo que a grandes rasgos vienen a decir lo mismo. Para la variación en la independencia de campo sobre la base de la tarea de las figuras integradas, véase Kuhnen et al., 2001. Esta terminología se conoce como «sistema esquimal» (Murdock, 1949).

[334] Diamond, 1997; Enke, 2017; Hibbs y Olsson, 2004.

[335] Esta asignación de años puede resultar engañosa por muchas razones. Las dos más importantes son que las fronteras modernas no van acordes a ciertos acontecimientos históricos y que a menudo es difícil saber con precisión en qué momento comenzó la incorporación de la Iglesia (las bulas papales no lo anuncian). Hay partes de Alemania, por poner un ejemplo, que se incorporaron en una fecha tan temprana como el 734 de la era común, pero hay otras que lo hicieron mucho más tarde, ya en el siglo XII. Son problemas importantes, pero conformémonos ahora con ponerles una chincheta, porque en el siguiente capítulo vamos a hacer que se esfumen, con un examen a fondo de la influencia regional de las diócesis en el seno de los países europeos.

[336] Putterman y Weil, 2010; Schulz et al., 2019.

[\[337\] No diseñamos las dosis de Iglesia contando con todos los datos hasta el año 2000 de la era común por dos razones. La primera es que las restricciones del PMF de la Iglesia se relajaron un poco tras el Cuarto Concilio de Letrán, en 1215, y más aún con el protestantismo, en el siglo XVI, de manera que las dosis más fuertes se administraron, en realidad, desde más o menos el año 500 hasta el 1200 de la era común. La segunda es que, para establecer las dosis para el resto del mundo, tendríamos que dar cuenta de la emigración masiva desde Europa que tuvo lugar a partir de 1500 o el comercio de esclavos africanos, entre otros grandes movimientos poblacionales. Para hacerlo, fue necesario utilizar la matriz de migración de Putterman y Weil.](#)

[\[338\] Schulz et al., 2019.](#)

[\[339\] De Jong, 1998; Enke, 2017; Schulz et al., 2018; Ubl, 2008.](#)

[\[340\] Schulz et al., 2019.](#)

Europa y Asia

A causa de la compleja historia de Europa, algunas regiones recibieron unas dosis relativamente pequeñas del programa de matrimonio y familia (PMF) de la Iglesia. Por ejemplo, ya hemos visto en el capítulo 5 (figura 5.3) que lugares como Irlanda, Bretaña o el sur de Italia, aunque han sido durante mucho tiempo cristianos, no quedaron bajo la sombra del papa, ni, por lo tanto, de toda la fuerza del PMF, hasta más tarde que otros como Inglaterra o las regiones dentro del Imperio carolingio, incluidos el norte de Italia y la mayor parte de Francia y Alemania occidental. Esto significa que, si las ideas que he expuesto hasta aquí son lo suficientemente sólidas, deberíamos estar preparados para explicar la variación psicológica dada en Europa, e incluso en el seno de todo lo que ya era la cristiandad en 1500.

Indagar en esto es crucial, porque, si bien las relaciones entre países que he presentado en el capítulo anterior son profusas y a menudo férreas, hay una gama inmensa de otras fuerzas ocultas que varían de país a país. Entre estas se incluyen factores relacionados con la religión, la historia, el colonialismo, los ancestros, el lenguaje y muchos más. Obviamente, hemos tratado de controlarlos todos ellos estadísticamente de un modo u otro, pero nunca se puede tener total seguridad. Ahora, concentrándome en Europa, voy a demostrar que, en cualquier caso, es posible detectar las huellas que fue dejando la Iglesia de Occidente a medida que avanzaba con torpeza por la Europa medieval, tanto en la psicología de los europeos contemporáneos como en los últimos resquicios de las instituciones europeas con base en el parentesco. Así, aunque encontremos algún patrón que pueda correr en paralelo a los que veíamos a nivel transnacional en el capítulo anterior, podremos descartar explicaciones alternativas mediante la comparación de pequeñas regiones dentro de los países europeos.

La pregunta decisiva es la siguiente: ¿son los individuos de las regiones europeas con una mayor exposición a la Iglesia y el PMF más individualistas e

independientes, menos obedientes y conformistas, y más proclives a la confianza impersonal y a la equidad en la actualidad que quienes provienen de otros lugares menos expuestos?

Las huellas de la Iglesia

A lo largo de esta sección, vamos a apoyarnos en un conjunto de cuatro medidas extraídas de la Encuesta Social Europea, con datos de treinta y seis países. En cada una de las preguntas utilizadas para dar forma a las dos primeras medidas psicológicas, se pedía a los participantes que dijeran hasta qué punto se consideraban parecidos a los individuos descritos, con una escala que iba de «No se parece a mí para nada» a «Se parece mucho a mí». El género utilizado para construir las sentencias se ajustaba al de la participante o el participante. Las dos primeras medidas fueron las siguientes:

1. Conformidad y obediencia. Este índice representa un promedio de las respuestas de los participantes a las cuatro descripciones al efecto, entre las que se incluían «Le importa comportarse apropiadamente en todo momento. Siempre trata de evitar hacer cualquier cosa que pueda parecer mal» y «Cree que la gente debe hacer lo que se le dice. Piensa que hay que seguir siempre las normas, incluso cuando no mira nadie».

2. Individualismo e independencia. En este caso, se trata del promedio de las respuestas a estas dos descripciones: «Para ella es importante tomar sus propias decisiones sobre lo que hace. Le gusta sentirse libre y no depender de nadie» y «Le resulta importante pensar en ideas nuevas y ser creativa. Le gusta hacer las cosas a su manera, con originalidad».

Para evaluar la prosocialidad impersonal de la gente, se pedía a los participantes que respondieran a las preguntas siguientes con una puntuación en una escala de once puntos (de cero a diez):[341]

1. Equidad impersonal. «¿Le parece que la mayoría de la gente trataría de aprovecharse de usted si tuviese la oportunidad, o bien que actuarían de forma justa?». En este caso, la escala iría de «La mayoría de la gente trataría de aprovecharse de mí», que sería el cero, a «La mayoría de la gente trataría de ser justa», que equivaldría a diez.

2. Confianza impersonal. «En términos generales, ¿diría que se puede confiar en la mayoría de la gente, o más bien que nunca se tiene demasiado cuidado a la hora de tratar con los demás?». En este caso, la escala iría de «Nunca se es demasiado cuidadoso», que sería el cero, a «Se puede confiar en la mayoría de la gente», que equivaldría a diez.

Para comprobar si aún es posible detectar el PMF en la psicología europea, nuestro equipo compiló una base de datos que seguía el despliegue de 896 diócesis por Europa. A partir de ella, calculamos la media de la exposición a la Iglesia de 442 regiones europeas, lo que se recoge en un mapa en la figura 7.1. Para valorar la dosis de una región, hemos puesto el punto de mira en la presencia de diócesis que estuviesen bajo la administración papal. En el sur de España e Italia, por ejemplo, se establecieron algunas de forma temprana, aunque posteriormente quedaron «desconectadas» de la Iglesia occidental, cuando la zona fue conquistada por poderes hostiles al obispo de Roma. Las sociedades islámicas, por ejemplo, conquistaron gran parte de España y algunas áreas de Italia en el transcurso de unos siglos. Cuando, más tarde, estas regiones fueron tomadas y reincorporadas al abrigo de la Iglesia de Occidente, las diócesis volvieron a estar «activas» en lo que respecta a nuestra medición de las dosis. Asimismo, si bien Irlanda recibió una cristianización temprana, la Iglesia celta no impuso el PMF, de manera que esa zona no quedó bajo la administración papal —ni el influjo del programa— hasta alrededor del año 1100.

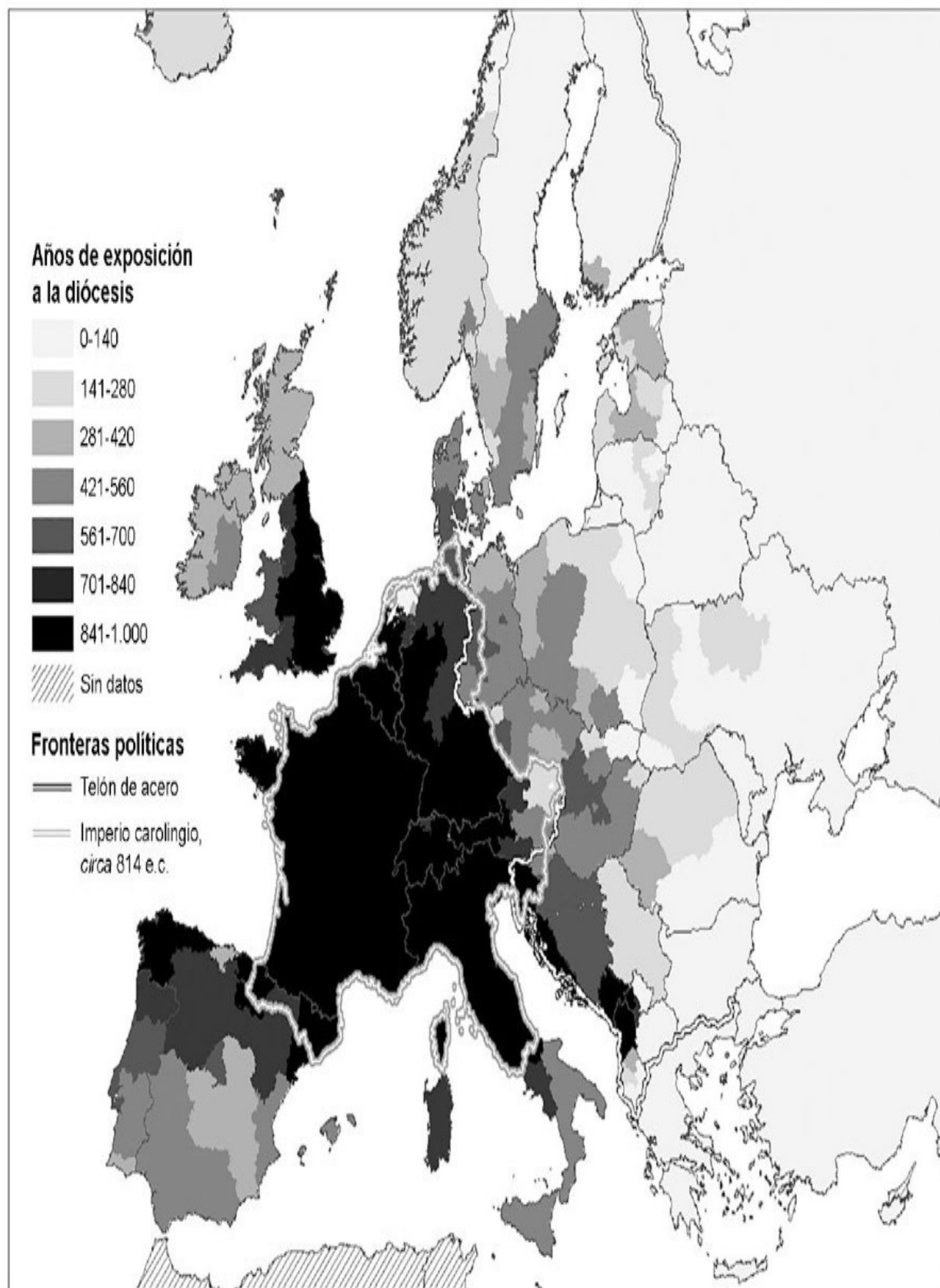


Figura 7.1. Dosis regionales del programa de matrimonio y familia, basadas en un seguimiento de la difusión de diócesis bajo control papal en Europa entre el año 500 y el 1500 de la era común. Las dosis se miden en años de exposición a la Iglesia occidental y van de cero a mil años. Cuanto más oscuro es el sombreado, más fuerte es la dosis de PMF. Se han marcado las fronteras del Imperio carolingio en el año 814 (año de la muerte de Carlomagno) debido a su importancia (capítulo 5), por cuanto se asoció a la Iglesia durante la Alta Edad Media para imponer el programa. Como referencia, se han resaltado también los límites del telón de acero según el discurso de Churchill de 1946 para delimitar la Europa socialista en el siglo XX.

Sorprende constatar que, según los resultados que hemos obtenido, los individuos que habitan en regiones que experimentaron el PMF durante más tiempo dan muestra de unas inclinaciones más exangües a la conformidad y la obediencia, una motivación más acentuada por el individualismo y la independencia, y un grado más elevado de equidad y confianza impersonales. Puesto que solo hemos comparado regiones dentro de países, estos patrones no pueden deberse a diferencias contemporáneas entre los Estados europeos en cuanto a su riqueza nacional, sus Gobiernos o sus redes de protección social. Los resultados se mantienen tras suprimir los efectos de los ingresos, la educación, las confesiones religiosas y la religiosidad declarada de las personas. El hecho de que la dosis local de PMF siga teniendo tanta fuerza tras considerar estadísticamente las denominaciones religiosas (catolicismo, protestantismo, islamismo, etc.) y la religiosidad personal de la gente resulta importante, porque podría temerse que los efectos de las diócesis pudiesen haber operado a través de su influencia en las creencias sobrenaturales o en la observancia ritual de los fieles.

Desde luego, podría suceder que la fundación de diócesis en diferentes lugares se hubiese visto influenciada por alguna fuerza oculta que estuviese haciendo el auténtico trabajo en los cambios en la psicología de las personas. Por lo tanto, mantuvimos estadísticamente constante la influencia de una variedad de diferentes factores geográficos, ecológicos y climáticos, incluida la fertilidad agrícola, la pluviosidad, la irrigación, la temperatura y lo accidentado del terreno. Para capturar otra variedad de fuerzas históricas, hemos controlado

estadísticamente la presencia de antiguas calzadas romanas, monasterios y universidades medievales, así como la densidad de población de la región en el año 500. Con esto debería bastar para dar cuenta de las diferencias en el desarrollo económico y en la influencia de Roma en los comienzos del PMF. Incluso así, nuestras cuatro medidas psicológicas siguen dando muestras de una relación sólida con la dosificación del PMF de la Iglesia. En resumen, las comunidades europeas de las regiones que estuvieron más tiempo bajo el influjo del PMF son hoy psicológicamente más raras, más WEIRD.

Esto pone en conexión a la Iglesia con la psicología contemporánea. No obstante, si la línea causal que estoy siguiendo es correcta, también sería de esperar que aquellos lugares de Europa que hayan estado menos expuestos cuenten con unas instituciones con base en el parentesco más fuertes.

Los últimos resquicios del parentesco intensivo

Poner en conexión la exposición a la Iglesia de una región con la presencia de parentesco intensivo es un desafío, porque es difícil obtener datos detallados sobre el parentesco en Europa; además, la cobertura del Ethnographic Atlas para Europa es particularmente pobre (los antropólogos eluden Europa, ya que es demasiado WEIRD). Es irónico que la mejor fuente que mi equipo ha sido capaz de encontrar provenga precisamente de unas dispensaciones papales por las que se garantizaba la posibilidad de casarse con primos primeros. Como ya se ha indicado antes, durante la segunda mitad de la Edad Media, la Iglesia comenzó a permitir que la gente solicitase permisos especiales para casarse con sus primos. Cotejando una variedad de fuentes históricas, el equipo obtuvo el índice de los enlaces entre primos primeros gracias a los registros de las dispensaciones de cincuenta y siete regiones distintas de Francia, España e Italia en el siglo XX. Para subrayar lo potentes que son los efectos de los que venimos hablando, añadimos datos de otras regiones de Turquía. Este país está incluido en la Encuesta Social Europea, porque pertenece parcialmente a Europa, y nuestro equipo pudo reunir datos de matrimonios entre primos en él a partir de otra encuesta. Al añadir las regiones de este país, pudimos comprobar que la misma perspectiva se extiende más allá de lo que era la cristiandad latina. Tal y como esperábamos, al no haber estado nunca bajo el influjo del PMF, las regiones de

Turquía mantienen unas tasas más elevadas de matrimonios entre primos que las de España, Italia y Francia.

El resultado es que en las regiones menos expuestas al PMF durante la Edad Media, es mucho más probable que la gente haya seguido pidiendo permisos para casarse con sus primos durante el siglo XX. De hecho, conocer la dosis local de PMF nos permite explicar cerca del 75 por ciento de la variación en las tasas de los matrimonios entre primos hermanos en ese abanico regional de Italia, Francia, Turquía y España. Si quitamos a Turquía, la exposición al programa sigue dando cuenta del 40 por ciento de la variación regional del matrimonio entre primos. Para decirlo de otra forma, por cada siglo de exposición al PMF, el índice de los enlaces entre primos de una región se desploma en casi una cuarta parte.

Como confirmación adicional de la narrativa histórica desarrollada en el capítulo 5, nuestro análisis pone de relieve que en las regiones que estaban dentro del Imperio carolingio durante la Alta Edad Media la tasa de matrimonios entre primos en el siglo XX ha sido minúscula, probablemente de cero. Si la región en cuestión estaba fuera del Imperio carolingio, como era el caso del sur de Italia, el sur de España y Bretaña (la península que sobresale al noroeste de Francia), esa cifra es mayor. En Sicilia hubo tantas solicitudes de dispensación para un enlace entre primos en el siglo XX que el papa delegó facultades especiales al obispo para que pudiese permitir los matrimonios entre primos segundos sin el permiso del Vaticano. Por lo normal, las dispensaciones eran (y siguen siendo) un privilegio papal, si bien la demanda era tan alta que se impuso hacer una excepción.[342]

Para completar el cuadro, vamos a examinar la relación entre la prevalencia de los enlaces entre primos primeros —que será nuestro indicador del parentesco intensivo— y las cuatro dimensiones de la psicología de la Encuesta Social Europea. De acuerdo con las respuestas de más de dieciocho mil individuos de sesenta y ocho regiones diferentes de entre cuatro países, los habitantes de las zonas con un índice más elevado de matrimonios entre primos en el siglo XX dan muestras de unas mayores conformidad y obediencia y de menos individualismo e independencia, así como de unos niveles más reducidos de confianza y equidad impersonales. Tal y como se recoge en la figura 7.2, los efectos son enormes. Con saber la tasa de matrimonios entre primos podemos explicar entre el 36 por ciento (conformidad y obediencia) y el 70 por ciento (equidad impersonal) de las diferencias regionales entre las dimensiones

psicológicas, desde la cosmopolita Francia a las zonas más remotas del sureste de Turquía. La figura ilustra —y nuestro análisis estadístico lo confirma— que aunque la variación en el matrimonio entre primos sea mucho más pequeña en los países europeos, las tendencias más generales se siguen manteniendo a grandes rasgos. Nuestro análisis también confirma que no se puede dar cuenta de estos hallazgos por las diferencias de ingresos, escolarización, religiosidad o denominación religiosa de los individuos.[343]

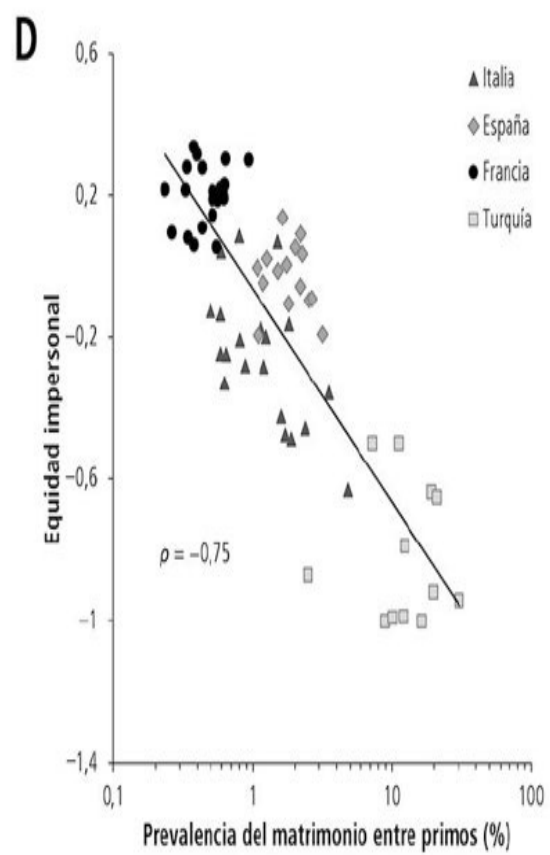
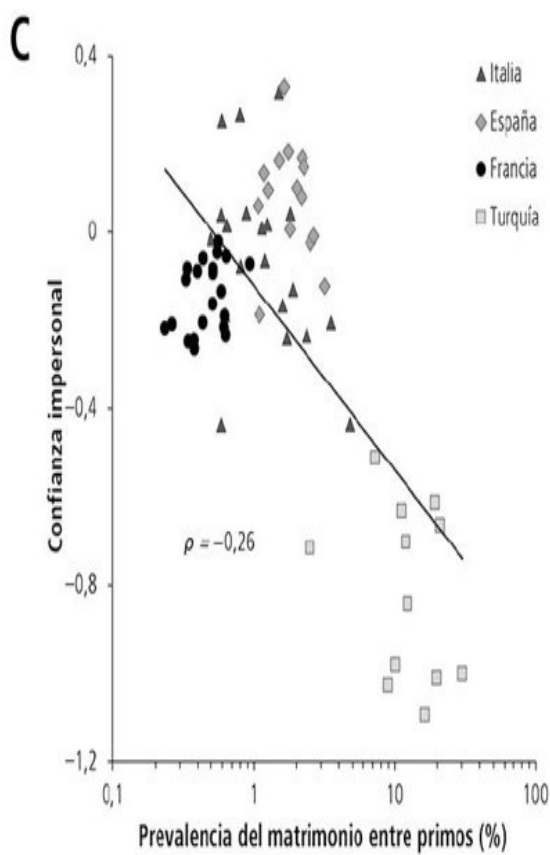
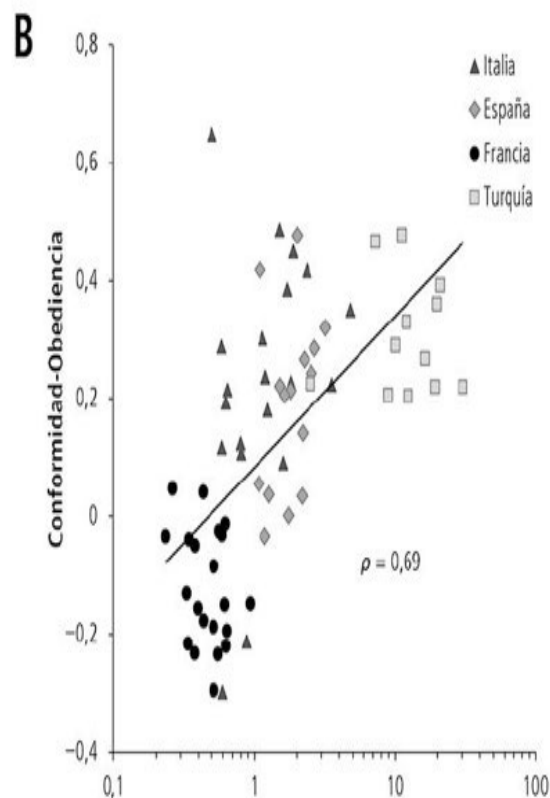
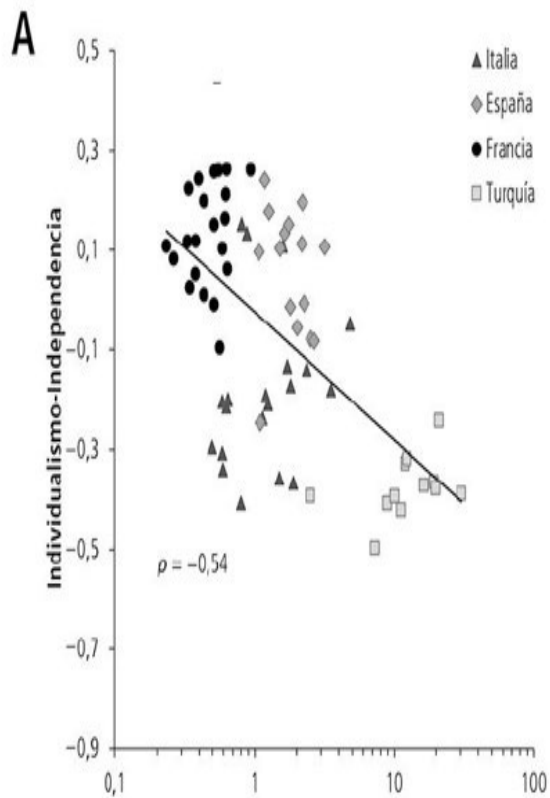


Figura 7.2. Relación entre la prevalencia del matrimonio entre primos primeros en regiones de España, Italia, Francia y Turquía y cuatro dimensiones de la psicología; (A) individualismo-independencia, (B) conformidad-obediencia, (C) confianza impersonal y (D) equidad impersonal.

Aunque los análisis recogidos en la figura 7.2 se basan en los escasos datos referentes a varios rincones de Europa que, debido a razones históricas particulares, recibieron unas dosis más leves de PMF, iluminan una porción de esa senda que va desde el PMF hasta las mentes de los europeos contemporáneos, a través del desmantelamiento del parentesco intensivo en la historia.

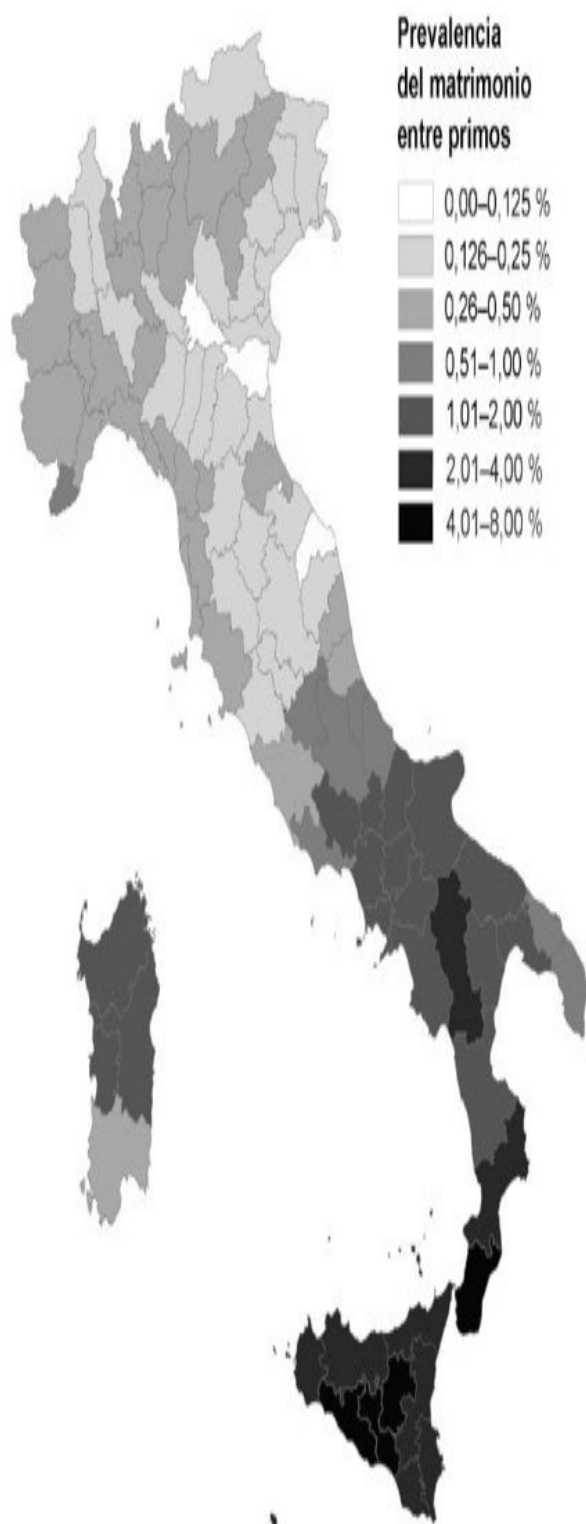
Aproximémonos ahora para ver aún más de cerca un rompecabezas que todavía no ha sido resuelto en el ámbito de las ciencias sociales, el del enigma italiano. Mientras que el centro y norte de Italia emergieron como poderosos núcleos bancarios en la Edad Media, se constituyeron en el centro del Renacimiento y prosperaron junto a gran parte del norte de Europa durante la Revolución Industrial, en el siglo XIX, el sur solo ha sido capaz de renquear al tratar de seguir su paso en lo económico, convirtiéndose, por contra, en un epicentro del crimen organizado y la corrupción. ¿Por qué?

Ya tenemos una pista para resolver ese rompecabezas en la figura 5.3. En el mapa podemos ver que el Imperio carolingio nunca llegó a conquistar el sur de Italia, y este durante mucho tiempo estuvo fuera de la esfera de influencia del Sacro Imperio Romano. De hecho, no se incorporó de pleno al abrigo de la jerarquía papal hasta pasado el periodo del dominio normando, en los siglos XI y XII. Antes de ese momento, Sicilia había estado bajo gobierno musulmán durante alrededor de dos siglos y medio, así como gran parte del sur continental había permanecido bajo el control del Imperio de Oriente y la Iglesia ortodoxa.

La huella de esa situación histórica puede verse en la prevalencia del matrimonio entre primos en las provincias italianas en el siglo XX, de nuevo a través de las dispensaciones de la Iglesia para los enlaces entre primos (figura 7.3A). En el norte de Italia, que había estado durante mucho tiempo bajo el control de la Iglesia de Occidente, desde el comienzo del PMF, la frecuencia de esa clase de uniones está por debajo del 0,4 por ciento, y en algunos casos llega a cero.

Cuando dirigimos la mirada al sur, las tasas se incrementan, llegando a ponerse por encima del 4 por ciento en la punta de la bota italiana y en gran parte de Sicilia. Teniendo en cuenta que el matrimonio entre primos es en sí mismo tanto un elemento importante del parentesco intensivo como un indicador de otras normas sociales, vamos a examinar la figura 7.3B, donde se refleja sobre el mapa la frecuencia de las donaciones voluntarias (no pagadas) de sangre en noventa y tres provincias italianas en el año 1995. Recordémoslo, las donaciones de sangre anónimas y voluntarias nos dotan de un bien público importante y constituyen un modo de ayudar a los extraños. ¿Descubrimos algún patrón al comparar los paneles A y B de la figura 7.3?

A



B

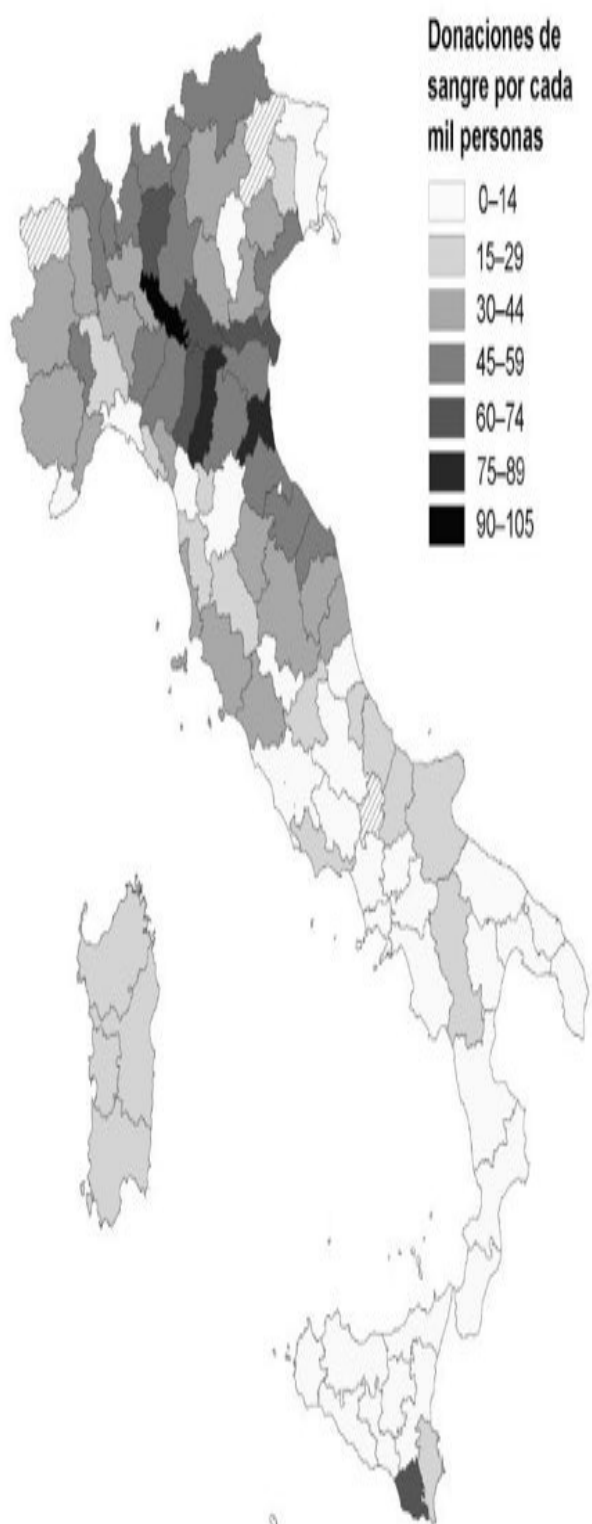


Figura 7.3. El panel A (izquierda) muestra la prevalencia del matrimonio entre primos hermanos en noventa y tres provincias italianas. Cuanto más oscuro es el sombreado, mayor es la tasa de enlaces entre primos. El panel B (derecha) recoge la frecuencia de las donaciones de sangre por cada mil personas en cada provincia. Las provincias con unas tasas más reducidas de matrimonio entre primos hicieron más donaciones voluntarias de sangre en 1995.

Resulta llamativo que cuanto más baja es la prevalencia del matrimonio entre primos en una provincia, mayor es la tasa de donaciones de sangre voluntarias destinadas a desconocidos. En el sur de Italia, incluida casi toda Sicilia, el índice de las donaciones de sangre es de casi cero. En algunas provincias del norte, se llega a las ciento cinco donaciones (algo más de cuatrocientos cincuenta mililitros por cada bolsa) por cada mil personas. Simplemente conocer el índice de matrimonio entre primos primeros nos sirve para dar cuenta de cerca de un tercio de la variación en la cifra de donaciones entre las provincias italianas. Dicho de otro modo, si la medida de los enlaces entre primos se dobla, pongamos del 1 por ciento al 2 por ciento, las donaciones de sangre se reducen en ocho bolsas por cada mil personas. Se trata de un efecto considerable, dado que la media de donaciones por provincias no es más que de veintiocho bolsas por cada mil personas.[344]

Si recurrimos a mediciones del mundo real de la confianza de la gente en organizaciones impersonales y extraños, emergen unos patrones similares. Los italianos de provincias con una cifra más elevada de matrimonios entre primos (1) recurren menos al pago con tarjeta frente al pago en efectivo; (2) tienen más tendencia a retener sus caudales en metálico, frente a la opción de ingresarlos en el banco, invertir, etc., y (3) aceptan más préstamos de la familia o de amigos que de un banco. Hablamos de unos efectos destacables; el uso de títulos de crédito se desploma desde más del 60 por ciento en las provincias italianas con una cifra reducida de matrimonios entre primos a poco más del 20 por ciento en aquellas en que ese índice es elevado (figura 7.4A). Asimismo, el porcentaje de riqueza que los hogares retienen en efectivo va de cerca del 10 por ciento en las provincias en que la tasa del matrimonio entre primos se acerca a cero a más del 40 por ciento en las provincias en que es alta (figura 7.4B). Recurriendo a datos detallados sobre los individuos, tales relaciones se mantienen incluso si se

controla estadísticamente la influencia de los ingresos, el patrimonio, la escolarización formal y el tamaño de la familia.[345]

La corrupción y la actividad de la mafia reflejan los mismos patrones que los vistos para las donaciones de sangre y la confianza impersonal. Cuanto más elevada es la tasa del matrimonio entre primos de una provincia, más aumentan el índice de corrupción y las actividades mafiosas. Por algo es frecuente referirse a la mafia como «la familia» o «el clan», del mismo modo que el cabecilla es referido a menudo como «el padrino». La fuerza de la lealtad intragrupal y el nepotismo en las sociedades con parentesco intensivo dan lugar precisamente al tipo de psicología y relaciones sociales que propician la corrupción y estimulan el crimen organizado. Semejantes patrones se han desarrollado a pesar de las instituciones formales de educación y gobernanza de Italia, similares a las de otros países del occidente europeo.[346]

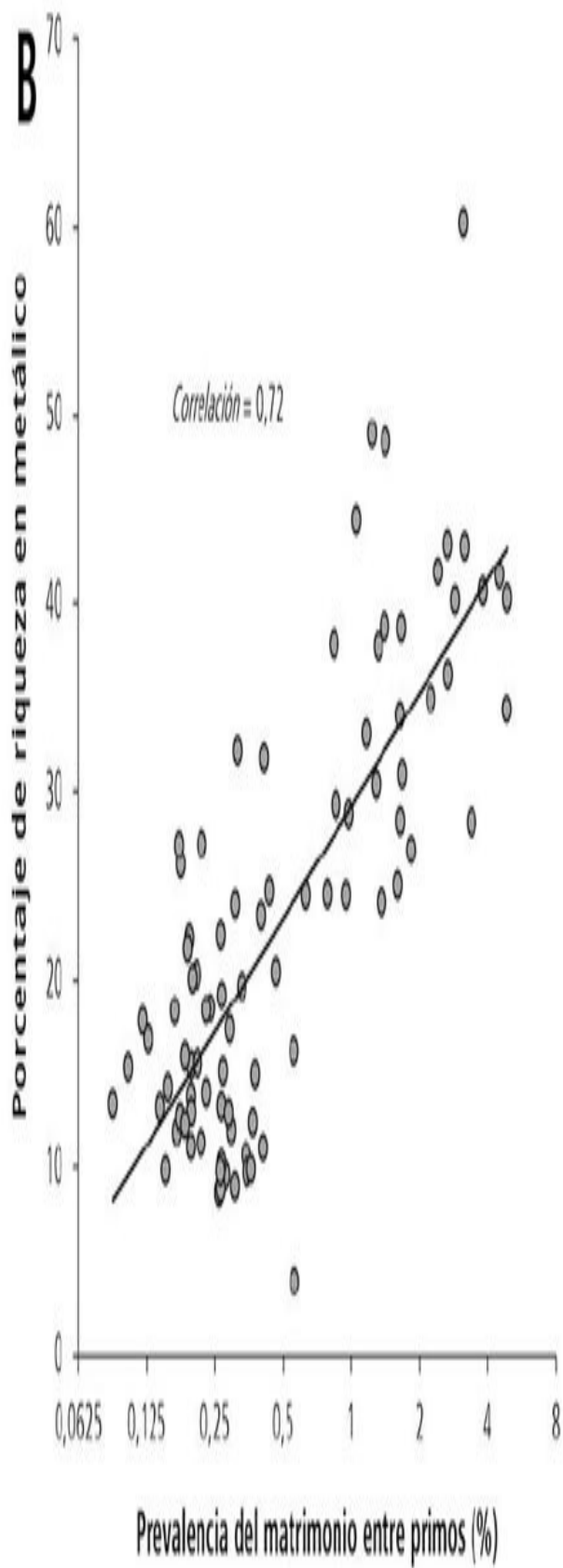
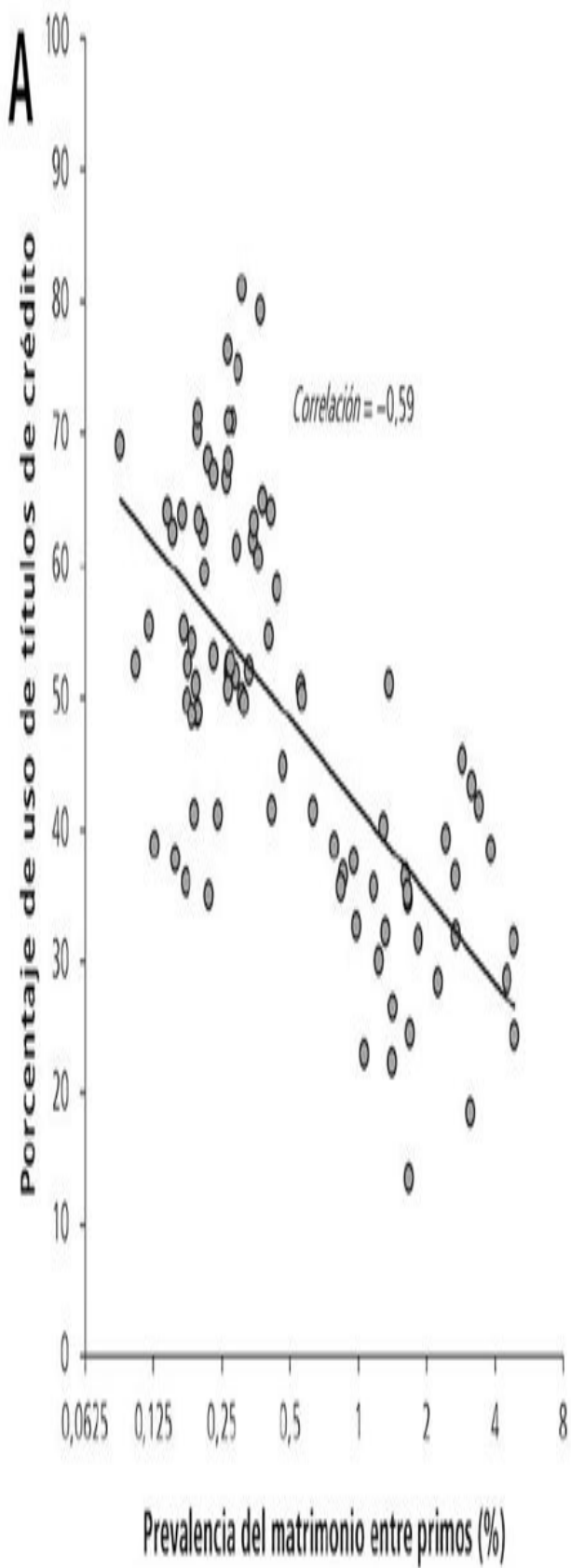


Figura 7.4. Relación entre la prevalencia del matrimonio entre primos en las provincias de Italia y (A) el porcentaje del recurso al pago con títulos de crédito y (B) el porcentaje de la riqueza que los hogares retienen en efectivo en lugar de ingresarlo en el banco, acciones, etc. Se trata de dos medidas del mundo real de la confianza impersonal.

Los hijos de los inmigrantes

Todos los años, personas provenientes de todo el mundo emigran a diferentes países europeos. Con el tiempo, muchos de estos inmigrantes de primera generación tendrán descendencia, la cual crecerá desde el principio en Europa, hablará el idioma nacional a la perfección y se integrará en el sistema educativo local. Podemos aprender mucho comparando a estos inmigrantes de segunda generación. Con los datos de la Encuesta Social Europea de, redondeando, unos catorce mil individuos residentes en treinta y seis países, podemos comparar los resultados psicológicos de distintos sujetos nacidos y criados en el mismo país europeo pero cuyos padres proceden de distintos lugares. Asignamos a cada uno de ellos un valor en el índice de intensidad del parentesco, el IIP, y de prevalencia del matrimonio entre primos, basándonos en los países de origen de sus padres o en los idiomas que se hablasen en sus hogares. A continuación, analizamos las mismas cuatro dimensiones psicológicas que hemos visto antes.

Los resultados obtenidos son esclarecedores, y es que los individuos cuyos padres provienen de países con unos índices de intensidad del parentesco más elevados o con una mayor incidencia de matrimonios entre primos resultaron ser más conformistas y obedientes, menos individualistas e independientes y menos inclinados a confiar en extraños o a esperar un trato justo por parte de estos. Las relaciones se mantienen consistentes incluso tras haber dado cuenta estadísticamente de las diferencias en ingresos, educación, denominación religiosa, religiosidad e incluso la experiencia personal de cada individuo en cuestiones de discriminación. De hecho, persisten incluso si comparamos solo a individuos que residen en una misma de las pequeñas regiones que hemos demarcado antes para examinar el impacto de las diferentes dosis de PMF (figura 7.1).[347]

El peso uniforme y sólido que tiene la intensidad del parentesco histórico en los inmigrantes de segunda generación revela que un componente importante de las variables psicológicas se transmite de generación en generación, y no solo por la exposición directa de las personas a unos pésimos sistema de gobierno, redes de protección social, particularidades climáticas, enfermedades endémicas u opresión por parte de la población nativa del nuevo hogar de los inmigrantes. Más bien, si estas diferencias psicológicas persisten en los hijos de los inmigrantes en la edad adulta es porque, por un lado, a menudo los migrantes reproducen las instituciones con base en el parentesco establecidas en sus países de origen (como, por ejemplo, los matrimonios arreglados entre primos) y, por otro, porque se aprenden formas particulares de pensar y de sentir de los padres, de los hermanos y de las redes sociales recién creadas. Los aspectos de la psicología culturalmente transmitidos pueden persistir mucho después de que las prácticas de parentesco relacionadas con la poliginia, el matrimonio entre primos o los clanes hayan desaparecido en sí.[348]

Los mismos patrones salieron a la luz cuando vinculamos a los inmigrantes de segunda generación con la dosis de exposición a la Iglesia experimentada en los países de origen de sus padres. Los sujetos cuyos países de origen de sus padres habían estado bajo el paraguas de la Iglesia de Occidente durante más tiempo eran más individualistas e independientes, menos conformistas y obedientes, y más propensos a la confianza y la equidad impersonal.

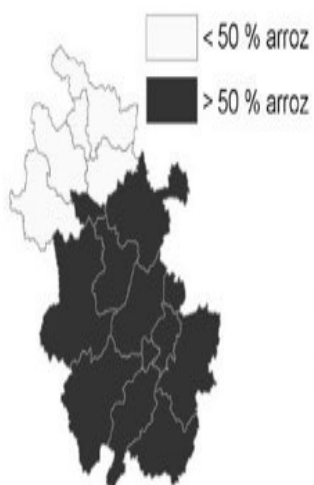
La idea aquí es que la Iglesia medieval dio forma a la psicología contemporánea mediante la demolición que llevó a cabo de las instituciones con base en el parentesco. No obstante, como ya he hecho notar, la intensidad del parentesco también ha sido moldeada por otros factores, entre los que se incluyen la ecología y el clima. Una forma muy eficaz de poner a prueba las ideas que he estado desarrollando hasta aquí es alejarse de Europa y plantearse cómo podrían los factores ecológicos, en caso de ausencia de la Iglesia, haber intensificado las instituciones con base en el parentesco e inducido, a su vez, unos patrones psicológicos similares.

Diferencias psicológicas dentro de China y de India

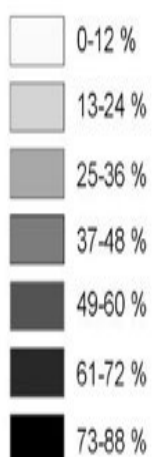
La intensidad del parentesco en China, y probablemente en gran parte de Asia, está vinculada a una combinación de factores ecológicos y tecnológicos relativos al cultivo del arroz y a la irrigación. En concreto, en el mundo preindustrial los campos de arroz debían de ser increíblemente productivos —en términos de rendimiento por unidad de superficie— en comparación con otros cultivos como el trigo, el maíz o el sorgo. Con todo, mantener un nivel elevado de la productividad en el cultivo de arroz con regadío requiere de la cooperación de grupos relativamente grandes. Una familia dedicada a las actividades agropecuarias no puede, por sí sola, construir, mantener y proteger los canales de irrigación, los diques y el aterrazamiento del terreno, ni encargarse de todo el trabajo que supone sembrar, fertilizar y volver a poner las semillas en las camas de germinación. Como ya sabemos, los sistemas sociales basados en clanes fomentan precisamente el tipo de organizaciones bien unidas y de estructura vertical necesarias para abordar estos retos cooperativos.[349]

Históricamente, la relativa importancia de los cultivos de arroz en China aumentó de manera sustancial después del siglo X, algo que vino desencadenado por la llegada de nuevas variedades de crecimiento rápido desde el Sudeste Asiático. Y aún vino a impulsar este proceso la migración de los graneros del norte al sur y al este, provocada por una combinación de cambios climáticos y el aumento de los saqueos por parte de los pastores mongoles. En unos ochocientos años, el resultado fue el gradual despliegue e intensificación de los clanes patrilineales en varias regiones de China, aunque particularmente en aquellas con el mayor potencial para el cultivo del arroz. Llegado ya el inicio del siglo XX, dichos clanes tenían la propiedad colectiva de cerca de un tercio de la tierra cultivada en la provincia de Guangdong, y alrededor del 44 por ciento en el delta del río de las Perlas.[350]

Muestra de la frontera entre el cultivo de trigo y el cultivo de arroz a nivel comarcal



Tierra de cultivo dedicada a los arrozales



Provincias en la frontera entre el trigo y el arroz



Figura 7.5. Mapa de China en el que se recoge la variación en el terreno utilizado para los cultivos de arroz. Los sombreados en gris más oscuro representan las regiones en que hay un mayor porcentaje de tierra destinada a los arrozales. El recuadro ilustra el modo en que el equipo de Talhelm analizó las comarcas dentro de cada provincia a lo largo de la frontera entre el norte y el sur (véase el texto). (Gracias a Avner Greif [Greif y Tabellini, 2010, 2015] y Thomas Talhelm por facilitarme sus datos).

En la actualidad, hay una variación radical en la proporción de tierra dedicada al cultivo del arroz en cada una de las provincias chinas (figura 7.5). A medida que nos movemos de sur a norte, decrece la dependencia de la producción de ese cereal por parte de las poblaciones locales, a la vez que aumenta la producción de otros productos básicos, como el trigo o el maíz. Cuanto más oscuro es el sombreado en la figura 7.5, mayor es la proporción del terreno agrícola dedicado al cultivo del arroz. Tal orden de cosas conforma un experimento natural, al dar lugar a una variación en la intensidad del parentesco —y específicamente en la importancia de los clanes— que puede remontarse a un factor medioambiental, a saber, la idoneidad ecológica de un área para el cultivo del arroz. Es posible vincular tal variación ecológica a las diferencias psicológicas que pueden encontrarse en China.[351]

Hasta la fecha, no he podido obtener ni analizar datos estadísticos detallados sobre aspectos como el matrimonio entre primos, la poliginia o la residencia posmarital en China, de manera que no puedo elaborar un índice de intensidad del parentesco para este país como el que he utilizado en el capítulo anterior. No obstante, los datos sobre la importancia histórica de los clanes en las distintas provincias confirman que cuanto mayor fuese el porcentaje de terreno agrícola dedicado a los cultivos de arroz dentro de una de ellas, más prevalencia e importancia tenían los clanes patrilineales.[352]

Estableciendo un vínculo directo entre las prácticas agrícolas y las diferencias psicológicas, el psicólogo Thomas Talhelm ensayó junto a su equipo un paquete de tres pruebas experimentales distintas con más de mil participantes de la etnia han de veintisiete provincias diferentes en seis universidades. Las pruebas consistían en lo siguiente:[353]

1. Favoritismo intragrupal. Se pidió a los participantes que se imaginasen que montaban un negocio con (1) un amigo o (2) un extraño. A continuación, se les hacía a cada uno de ellos por separado una serie de preguntas sobre su disposición a recompensar o castigar al amigo o al extraño en caso de que tuviesen un comportamiento (A) honesto o (B) deshonesto. Se esperaba que quienes proviniesen de regiones dedicadas tradicionalmente al cultivo del arroz, cuya vida social era más probable que estuviese, en mucha mayor medida, imbuida por el parentesco intensivo, favoreciesen con más determinación a sus amigos y familiares. Por contra, aquellos con unas conexiones relacionales más débiles deberían estar abiertos tanto a hacer nuevas relaciones como a reevaluar las ya existentes, con la mentalidad de que los antiguos lazos pueden acabar rompiéndose y de que los desconocidos de hoy pueden ser los amigos de mañana.

2. Foco en el yo. Se pidió a los participantes que trazasen un sociograma en el que estuviesen incluidos ellos mismos y sus amigos, asegurándose de rotular cada círculo como correspondiese. Se evaluó qué individuos estarían más centrados en sí mismos midiendo el tamaño del círculo que cada cual había hecho para sí. Aquellos que lo estuviesen más tenderían a hacerlo más grande que el de cualquier otra persona. Puesto que no se explica a los sujetos cuál es el fin de elaborar dicho sociograma, no pueden imaginarse qué es lo que se quiere probar o qué busca el investigador. Así, se evita cualquier posibilidad de que la gente se represente a sí misma de cierta manera o que haga lo que cree que quien conduce el experimento quiere que haga. En este caso, los participantes de comunidades históricamente menos dependientes del cultivo del arroz y, en teoría, menos influidos por el sistema de clanes, deberían dibujar un círculo más grande para ellos mismos que el que dibujasen para sus amigos.

3. Pensamiento analítico. Los participantes ejecutaron la prueba de la tríada, tal y como ya la explicamos en capítulos anteriores. La gente de comunidades menos dependientes de los arrozales, en que los clanes nunca llegaron a ser tan importantes, debería mostrar una tendencia más analítica en la prueba.

Los resultados que obtuvieron Talhelm y su equipo son ampliamente convergentes. En la prueba sobre el favoritismo intragrupal (la relativa al «socio

de negocios»), los participantes han de las provincias chinas con un mayor porcentaje de las tierras de cultivo dedicadas a los arrozales tendieron a recompensar más la honestidad de sus amigos y a castigar menos su deshonestidad que en otras provincias. Es decir, que los oriundos de las regiones en que se daba una cultura arroceras más intensiva mostraron una mayor lealtad a sus amigos (o amiguismo). Quienes provenían de otros lugares trataban a amigos y extraños de un modo más similar.

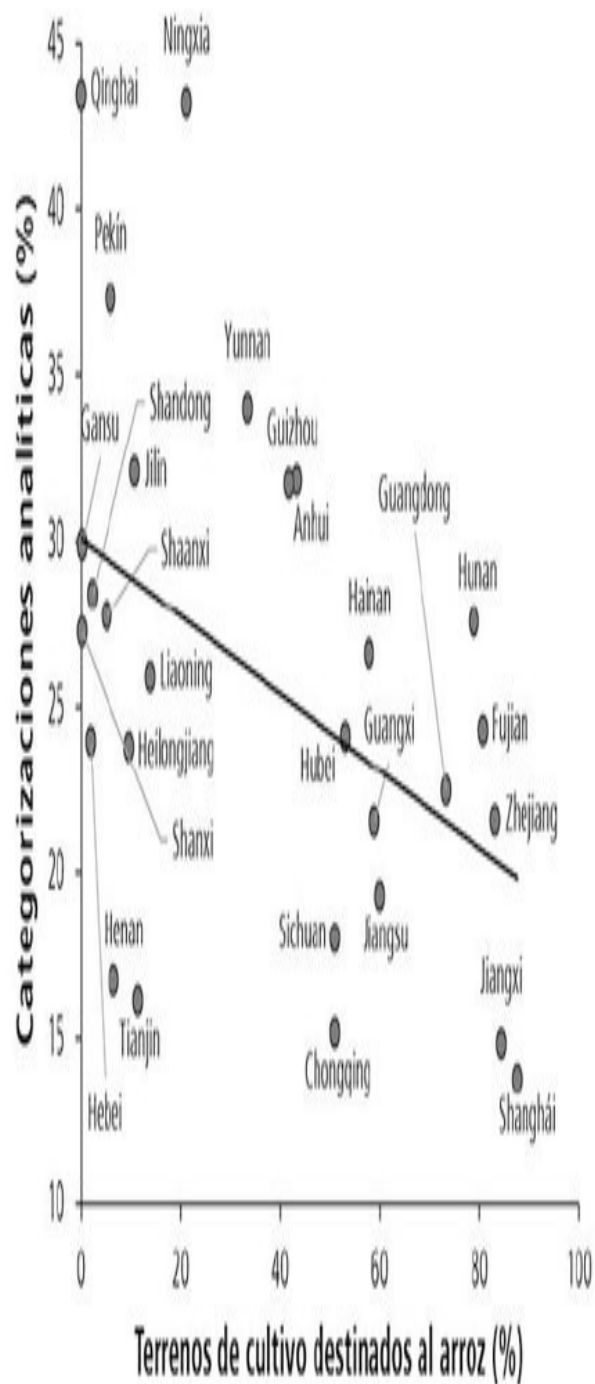
En la prueba del foco en el yo, las personas procedentes de regiones con menos profusión de arrozales tendían a hacer más grandes sus círculos que los correspondientes a sus amigos. Si se reparten los datos en dos grupos, los efectos quedan claramente al desnudo; quienes provenían de provincias en las que menos de la mitad de la tierra de cultivo está destinada a arrozales inflaban su propio círculo en 1,5 milímetros (de media) en comparación con los de sus amistades, mientras que los participantes de las zonas en que más de la mitad de terreno corresponde a cultivos de arroz se representan, a grandes rasgos, con la misma envergadura que sus amigos (con una diferencia aproximada de 0 milímetros). Un menor cultivo de arrozales viene asociado a un mayor énfasis en el yo. Sin duda, para los estándares WEIRD, ese agrandamiento de 1,5 milímetros no es tan «impresionante», ya que los estadounidenses agrandan su círculo en 6,2 milímetros, los alemanes 4,5 y los británicos 3. En Japón, otro país con una gran cantidad de cultivos de arroz, la gente tiende a dibujarse en un círculo ligeramente más pequeño que el de sus amigos (−0,5 milímetros).[354]

En la prueba de la tríada, los participantes de las provincias menos dependientes de los cultivos de arroz mostraron una mayor inclinación al pensamiento analítico (figura 7.6A). Los efectos se mostraban de forma elocuente; el porcentaje promedio de asociaciones analíticas por parte de las personas de una «provincia con cultivos de arroz», como Jiangxi o Shanghái, se movía en un abanico del 10 al 20 por ciento, es decir, que serían holísticos en un grado muy alto. Por su parte, quienes provenían de provincias con una producción de arroz más baja, como Qinghai o Ningxia, se decantaban por asociaciones analíticas un 40 por ciento de las veces. Es decir, que en los lugares donde se produce sobre todo trigo, maíz y sorgo (es decir, cultivos distintos del arroz), la gente hace casi tantas asociaciones analíticas como holísticas. Esta situación sitúa a estas poblaciones con bajo índice arroceras en el rango típico de los universitarios WEIRD, aunque, según los datos de yourmorals.org (figura 1.9), siguen estando por debajo de los adultos WEIRD. En conjunto, conocer el porcentaje de tierra que en una provincia se destina al cultivo del arroz nos permite explicar cerca de

la mitad de la variación que se da entre las distintas provincias chinas en lo que respecta al pensamiento analítico frente al holístico.[355]

A

China



B

India

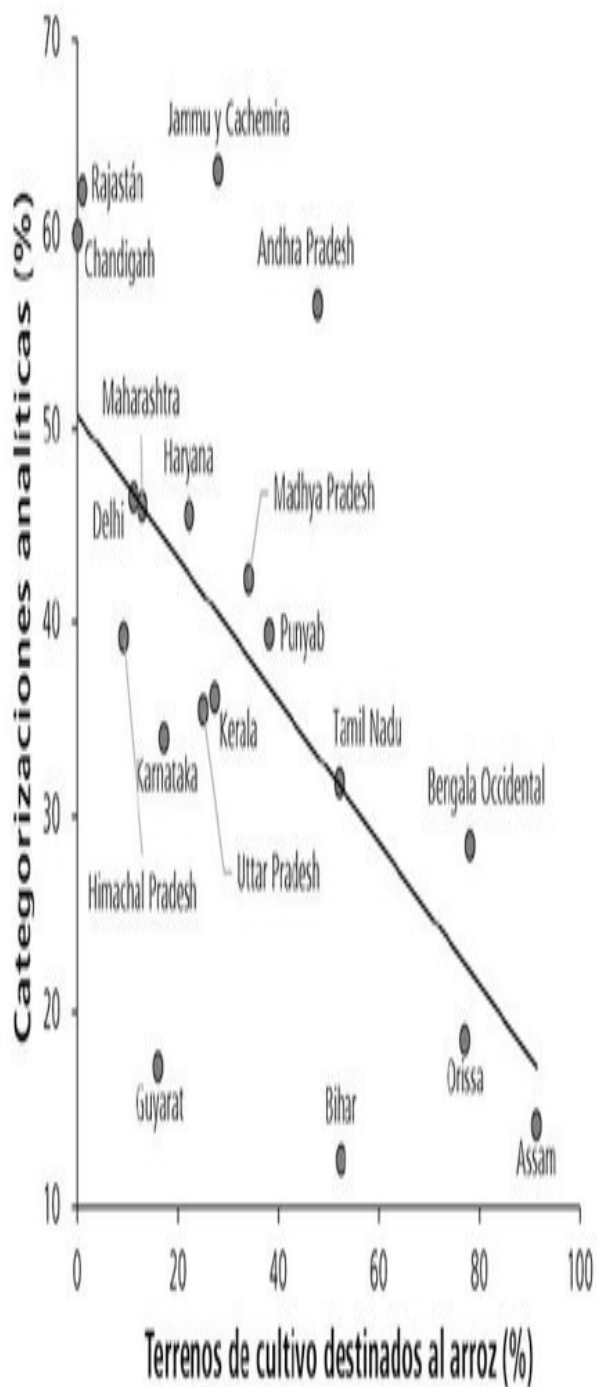


Figura 7.6. Relación entre el pensamiento analítico (frente al holístico), según la medida obtenida en la prueba de la tríada, y el porcentaje de la tierra dedicado al cultivo del arroz en (A) China y (B) India. El eje vertical nos da el porcentaje promedio de respuestas analíticas de los individuos de cada provincia (China) o estado (India). Todos los participantes chinos eran universitarios de la etnia han. En India, se buscó a los participantes en línea, abarcando un amplio rango de edades y orígenes étnicos. (Talhelm, 2015; Talhelm et al., 2014).

La amplitud de las diferencias psicológicas que reflejan estos tres experimentos psicológicos diferenciados es particularmente impresionante, dado que en una de las seis universidades todos los participantes eran universitarios chinos han (no agricultores). A pesar de la homogeneidad en edad, nivel educativo, nacionalidad y etnia de los sujetos, Talhelm y su equipo pusieron al descubierto unas diferencias psicológicas sustanciales.

Dichas correlaciones entre la psicología de las personas y la agricultura de los arrozales no nos dicen qué causa qué. ¿Podría ser posible que ciertos aspectos de la psicología hagan que la gente desdeñe el arroz o las actividades cooperativas necesarias para su cultivo? Por otra parte, puesto que la presencia del arroz varía tanto de sur a norte, es posible que haya otros factores económicos o geográficos que también cambien en esa misma dirección y sean al mismo tiempo la causa tanto de que la gente piense más analíticamente como de que haya menos arroz. Talhelm y su equipo se valieron de la muestra más amplia que habían reunido para la prueba de la tríada para abordar estos posibles problemas de dos maneras.

Primero, en lugar de recurrir a la prevalencia actual de los arrozales —un comportamiento—, pusieron el peso en la medida de la «idoneidad para el cultivo del arroz» de una región, basándose estrictamente en variables ecológicas como la pluviosidad. A diferencia de la «actividad» del cultivo del arroz, la medida de la idoneidad para el arroz no puede encontrar su causa en las diferencias psicológicas entre provincias. Con ese punto de partida y un poco de ingenio estadístico, fueron capaces de rastrear los vínculos causales entre las condiciones ecológicas, las prácticas agropecuarias y el pensamiento analítico. Efectivamente, es bastante probable que un mayor grado de pensamiento holístico no haga llover. Este enfoque no pretende ser infalible, si bien es un

paso claro hacia el establecimiento de un vínculo causal que nos lleve de los arrozales al pensamiento analítico.[356]

En segundo lugar, para abordar mejor los potenciales factores ocultos asociados a las diferencias entre el norte y el sur de China, el equipo de Thomas restringió su foco de atención a tan solo las cinco provincias centrales, situadas en la divisoria entre el norte y el sur (figura 7.5). Así, obtuvieron los datos de los cultivos de arroz de cada una de las comarcas dentro de dichas provincias, lo que les permitió comparar comarcas que eran limítrofes pero cuya dependencia de los arrozales mostraba niveles distintos. Al comparar zonas fronterizas o muy próximas dentro de una misma provincia se minimizan los problemas planteados por las amplias diferencias climáticas, económicas, políticas y culturales e históricas en general entre el norte y el sur. El análisis revela que los habitantes de las comarcas correspondientes al área limítrofe central dan muestra de los mismos patrones en la variación psicológica que pueden observarse a nivel nacional; quienes provienen de comarcas en las que hay más tierra dedicada al arroz denotan inclinaciones menos analíticas que los habitantes de regiones con menos arrozales. Se trata de la confirmación de que lo que tenemos delante no es una simple diferencia de amplio espectro entre el norte y el sur.[357]

Estas tendencias recogidas en China coinciden con otras dos líneas de demostración. La primera viene de una muestra de quinientas personas de India que Talhelm recabó en línea para verificar el trabajo que estaba haciendo en China, a las que sometió a las pruebas de la tríada y del favoritismo intragrupal (del «socio»). Algo crucial es que el gradiente ecológico de los cultivos de arroz en India fuese similar al de China, con la diferencia de que, en lugar de recogerse de sur a norte, va en dirección este a oeste. Si las conclusiones sobre la variación psicológica en China son correctas, deberíamos observar aquí unas diferencias similares.

Como era de esperar, los indios de las regiones menos implicadas en el cultivo de arroz son más analíticos en las tríadas y menos nepotistas (y favoritistas con sus amigos en general) en la prueba del socio de negocios, al igual que en China. La figura 7.6B recoge la relación entre la tierra de cultivo dedicada al arroz en distintos estados indios y el porcentaje de respuestas analíticas en la prueba de la tríada. La correspondencia se mantiene con independencia de la edad, el género, los ingresos y el nivel educativo de los participantes. Entonces, aunque no quiero dar una importancia excesiva a un estudio sobre India llevado a cabo en línea, el hecho de que confirme el mismo patrón visto en China, excepto por el hecho de

que vaya de este a oeste en lugar de sur a norte, hace que otras explicaciones alternativas e idiosincrásicas, basadas en la historia o la geografía chinas, parezcan improbables.

El segundo elemento de prueba confirmatorio proviene de un estudio mundial en el que se pone de manifiesto que la dependencia histórica de los pueblos de la irrigación —independientemente de si se utiliza para el cultivo de arroz o no— está relacionada con las variables psicológicas del individualismo, la rigidez y la obediencia. Las personas cuyos ancestros dependían más de la agricultura de irrigación son, hoy en día, menos individualistas, tratan de adherirse a las normas sociales en un más alto grado y ponen una mayor seriedad en la inculcación de la obediencia a sus hijos.[358]

En conjunto, los indicios recogidos en China e India vienen a confirmar que existe una variación psicológica importante en el seno de los países de gran tamaño y refuerzan la idea de que un parentesco más intensivo da lugar a una serie de patrones predecibles. En este caso, no fue la Iglesia la causante de la variación en el parentesco ni en la psicología. En su lugar, fueron unas condiciones ecológicas específicas las que conformaron el potencial para la agricultura intensiva, la cual alimentó, a su vez, la evolución cultural de unas instituciones con base en el parentesco intensivo altamente cooperativas y organizadas de arriba abajo. Sin embargo, es de destacar que la variación en el parentesco intensivo a que da lugar dicha diversidad ecológica es pequeña si se compara con la influencia del PMF; la Iglesia eliminó prácticamente de Europa los clanes, las parentelas, el matrimonio entre primos, la poligamia y las normas hereditarias existentes.

Sin embargo, si nos trasladamos a Europa, lo que indica ese orden de cosas es que el camino hacia unos lazos familiares más debilitados y a la psicología WEIRD puede haberse visto atajado en algunas regiones donde las condiciones ecológicas no favorecieron unas instituciones con base en el parentesco de gran fortaleza; más en concreto, en las regiones del norte de Europa, con una presencia protagonista del trigo y un sistema de irrigación basado en la lluvia, donde es posible que el PMF de la Iglesia encontrase, de algún modo, menos resistencia a la hora de dismantelar las instituciones con base en el parentesco, más imprecisas, de algunas tribus de la región. Por supuesto, hemos controlado estadísticamente todas las condiciones ecológicas y económicas conocidas que puedan contribuir a la variación psicológica (como la irrigación y la prevalencia de enfermedades), de manera que los resultados que hemos visto antes se

mantienen con independencia de estos factores.[359]

Permítaseme, para plantear el caso de China, sobre todo teniendo en consideración su apabullante crecimiento económico a partir de las reformas del mercado de 1979, sembrar una semilla mental que cosecharemos más adelante. Hasta mediados del siglo XX, eran comunes en el país una buena cantidad de prácticas de parentesco intensivo. Luego, en 1950, en el culmen de una campaña de tres décadas de duración con la que se buscaba adoptar o imponer el matrimonio «moderno» (europeo), el nuevo Gobierno comunista instituyó la Ley del Matrimonio de la República Popular de China. Los artículos 1, 2 y 3 de esta normativa suponían el fin en términos legales de la poligamia, el concubinato, los desposorios que implicasen a menores, la práctica de obligar a las viudas a volver a casarse (el matrimonio por levirato) y los enlaces mediante un pago (como la dote, por ejemplo). También quedó prohibido el infanticidio, al tiempo que las mujeres obtuvieron el derecho tanto a tener propiedades a su nombre como a heredarlas de sus maridos. En lo que respecta al matrimonio entre familiares, en 1950 solo se prohibieron los que implicaban a tíos y sobrinas (familiares en segundo grado, artículo 5), si bien en 1980 la prohibición se amplió para incluir a los primos primeros (familiares en tercer grado, artículo 6a). Un programa de matrimonio y familia semejante debería resultarnos familiar, por cuanto el poderoso Estado chino ha estado haciendo en las últimas siete décadas lo que a la Iglesia le llevó siglos consumir en la Europa medieval. [360]

Terreno fértil

Vamos a resumir los tres puntos más importantes de este capítulo:

1. Los patrones que hemos visto en el caso de Europa son análogos a los que ya vimos para todo el mundo en el capítulo anterior. Cuanto más haya estado expuesta una población a la Iglesia de Occidente, más frágiles son las familias y más WEIRD son sus patrones psicológicos en la actualidad. Excepto que, llegados a este punto, las comparaciones entre los propios países dentro de

Europa dejan mucho menos espacio a explicaciones alternativas. El colonialismo, los «genes europeos», las instituciones democráticas, la prosperidad económica o las diferencias entre individuos en ingresos, salud, nivel educativo, denominación religiosa o religiosidad no sirven para explicar los patrones analizados.

2. El efecto de las instituciones con base en el parentesco sobre la psicología de las personas es culturalmente persistente. Los hijos ya adultos de inmigrantes, que han crecido plenamente en Europa, siguen manifestando los ajustes psicológicos asociados a las instituciones con base en el parentesco características del país de origen o el grupo etnolingüístico de sus padres.

3. Pueden detectarse patrones de variación psicológica similares en otras regiones con un territorio amplio, como China o India. Lo fundamental es que, aunque esta alternancia en lo psicológico es probable que se deba a diferencias psicológicas en la intensidad del parentesco, las causas subyacentes no están relacionadas con la Iglesia, sino con factores ecológicos y climáticos que hicieron de la irrigación y el cultivo del arroz algo particularmente fructífero en el transcurso de la historia de la población.

Llegado el año 1000 de la era común, eran varias las regiones de Europa que llevaban ya cinco siglos experimentando el PMF. En estas áreas, identificables gracias a la dosificación de las diócesis (figura 7.1), la Iglesia de Occidente había inducido, sin advertirlo, una serie de cambios sociales y psicológicos. Sin unas organizaciones basadas en el parentesco intensivo que organizaran la producción, ofreciesen seguridad y dotasen a la gente de un sentido del propósito de las cosas y de la identidad, los individuos se vieron forzados socialmente a y motivados personalmente para reubicarse, buscar a otras personas afines, conformar asociaciones voluntarias y entablar relaciones con extraños. Es probable que los cambios psicológicos relevantes al efecto aflorasen por múltiples vías; de forma facultativa (sobre la marcha), por cuestiones relacionadas con el desarrollo y también culturalmente. Las investigaciones sobre el impacto de la movilidad relacional y residencial ponen de relieve el hecho de que tanto los reajustes psicológicos ante las nuevas circunstancias como la impronta duradera de las experiencias infantiles debieron de desempeñar alguna clase de papel. Por ejemplo, desde la psicología se ha señalado que imprimir en una persona la visión de establecerse en una ciudad

frente a la de visitarla brevemente evoca, de inmediato, distintas preferencias; la primera opción despierta el sentimiento de valía de las amistades leales, mientras que la segunda desencadena unas motivaciones más igualitarias. Paralelamente, los estudios también ponen de relieve los efectos del desarrollo; los jóvenes adultos que han vivido un cambio geográfico en la infancia hacen menos distinciones entre los amigos y los desconocidos. En suma, un mayor grado de movilidad residencial y de libertad relacional (es decir, menos condicionamientos a la hora de entablar nuevas relaciones) lleva a los individuos a conformar unas redes sociales más amplias, favorecer las nuevas experiencias, decantarse por lo novedoso y, quizá, incluso pensar de un modo más creativo (véase el apéndice C).[361]

Tales efectos psicológicos, algunos de los cuales pueden instigarse con tan solo aumentar la movilidad residencial y la libertad relacional, habrían sido especialmente pronunciados entre quienes se trasladaron a los pueblos, ciudades y comunidades religiosas que comenzaron a proliferar en los siglos X y XI. Al acumular estas nuevas asociaciones y organizaciones, la emergente psicología proto-WEIRD —pensamiento analítico, individualismo y moralidad no relacional— habría favorecido el desarrollo de reglas imparciales que garantizasen una serie de derechos y obligaciones a los individuos (no a los clanes) y de unos mecanismos impersonales para imponer la confianza, como los registros contables, las leyes comerciales y los contratos por escrito.

No hay duda de que somos pésimos a la hora de diseñar desde cero instituciones formales que funcionen adecuadamente. Pero, debido a que en muchos pueblos y ciudades de Europa, desde el norte de Italia hasta Inglaterra, se estaba desarrollando el mismo proceso, la evolución cultural pudo encargarse de ello. Cuando una comunidad o una organización se topaba con una combinación eficaz de nuevas instituciones formales, normas y creencias, prosperaba y, en consecuencia, se ampliaba al atraer a nuevos miembros. Semejante expansión llevaba a otras organizaciones y comunidades a copiar sus mismas prácticas y normas, que, en un momento dado, se propagaban en la forma de leyes escritas, políticas organizacionales y estatutos urbanos. A medida que los elementos institucionales más útiles se iban copiando y recombinando de distintos modos a lo largo de los siglos, comenzaron a emerger una serie de configuraciones institucionales formales eficaces, adaptadas a la psicología proto-WEIRD que se estaba desarrollando en la época, para organizar y gobernar a los individuos (y no a las familias, parentelas, etc.). Estas novedosas instituciones formales fueron fomentando cada vez más la cooperación y los intercambios mutuamente

beneficiosos entre cristianos que no se conocían entre sí.

Antes de seguir adelante para examinar la emergencia de los mercados impersonales y sus efectos en la psicología, querría detenerme brevemente para que observemos bajo el microscopio uno de los elementos del PMF de la Iglesia y podamos descubrir ciertos detalles de por qué y cómo funciona. Así, vamos a indagar en la influencia social, psicológica y hormonal del matrimonio monógamo y pensar en su papel en la aparición de la psicología WEIRD y las instituciones democráticas inclusivas.

■

[\[341\] Schulz et al., 2019.](#)

[\[342\] Para llevar a cabo estos análisis, solo hemos podido recurrir al índice de los matrimonios entre primos primeros, debido a que los matrimonios entre primos segundos han desaparecido de los archivos del Vaticano gracias a los poderes atribuidos al obispo de Sicilia.](#)

[\[343\] A causa de que solo contamos con los datos de sesenta y ocho regiones de ocho países distintos, tres de nuestras cuatro dimensiones psicológicas solo se mantienen firmes si comparamos entre sí regiones de un mismo país e ignoramos las diferencias entre los países \(Schulz et al., 2019\).](#)

[\[344\] Se trata de una relación bastante sólida. Cuando damos cuenta estadísticamente de las diferencias educacionales entre provincias, así como en la productividad agraria, el clima, la proximidad de la costa, el índice de precipitaciones y muchas más, se mantiene o hasta gana en solidez. Se sostiene incluso si solo comparamos provincias dentro de las veinte regiones de Italia, lo que viene a mitigar cualquier recelo ante la posibilidad de estar reflejando unas diferencias más amplias entre el norte y el sur. Nótese que las donaciones de sangre siempre son bajas cuando el índice de matrimonio entre primos es relativamente alto; sin embargo, cuando se trata de algo poco habitual, la tasa de las donaciones de sangre no es uniformemente elevada, sino más bien variable en un alto grado. Esto viene a subrayar que, si bien la caída del parentesco intensivo abre la puerta a la prosocialidad impersonal a una población, no necesariamente hace que esta cruce el umbral.](#)

[\[345\] Schulz et al. \(2019\) reanalizaron los datos de Guiso, Sapienza y Zingales, 2004.](#)

[\[346\] Akbari, Bahrami-Rad y Kimbrough, 2016; Schulz, 2019; Schulz et al., 2018.](#)

[\[347\] Schulz et al., 2019. También véase Enke, 2017, 2019.](#)

[\[348\] Alesina y Giuliano, 2010; Alesina et al., 2015; Enke, 2017; Fernández y Fogli, 2009; Giuliano, 2007. El matrimonio entre primos puede resistir con solidez a la asimilación, al menos en el corto plazo. De hecho, entre quienes emigran a sociedades WEIRD, como Gran Bretaña o Bélgica, el matrimonio con parientes cercanos aumenta en la segunda generación, en comparación con el país de procedencia. Hay un estudio que muestra cómo en Gran Bretaña el matrimonio entre primos constituiría un 76 por ciento del total de los matrimonios entre los pakistaníes británicos de segunda generación, mientras que las tasas comparables del mismo Pakistán se situarían por debajo del 50 por ciento. Entre la primera generación de marroquíes y turcos emigrados a Bélgica, también se daría un índice más elevado de matrimonios entre primos, en comparación con el de sus contrapartes en el país de origen, si bien en la segunda generación solo serían un poco más elevadas que las constatadas allí. No es sorprendente; cuando el matrimonio con familiares cercanos está sancionado por la norma y la religión, acaban por conjurarse una serie de factores económicos, sociales, demográficos y ecológicos que sostienen su prevalencia \(Reniers, 2001; Shaw, 2001\).](#)

[\[349\] Bray, 1984; Greif y Tabellini, 2015; Talhelm et al., 2014.](#)

[\[350\] Greif y Tabellini, 2010, 2015; Mitterauer y Chapple, 2010. Entonces, en 1949, el nuevo Gobierno comunista dismanteló los clanes, invalidó sus normas y redistribuyó sus propiedades. Desde 1979, se ha asistido a un resurgir de los clanes en China \(véase el capítulo 10\).](#)

[\[351\] Claro que no se trata de un factor puramente ambiental, ya que los efectos ecológicos dependen de que los agricultores cuenten con \(1\) el conocimiento técnico que requiere la agricultura de los arrozales y \(2\) las variedades apropiadas de arroz domesticado. Por fortuna, esas dos condiciones conocieron una rápida difusión, en comparación con las instituciones con base en el parentesco.](#)

[\[352\] Henrich, 2014; Talhelm et al., 2014.](#)

[\[353\] Adaptado de Talhelm et al., 2014.](#)

[\[354\] Kitayama et al., 2009; Talhelm et al., 2014. Los -0,5 milímetros de los participantes japoneses son indistinguibles de cero si se recurre a medidas de confianza convencionales. Nótese que los círculos del sociograma se han medido a partir de su diámetro.](#)

[\[355\] La comparación con los universitarios estadounidenses está basada en Knight y Nisbett \(2007\) y Varnum et al. \(2008\), así como en una conversación personal con Thomas Talhelm \(31 de agosto de 2015, vía correo electrónico\), quien ha experimentado la tarea de la tríada practicada en China con estudiantes de la Universidad de Virginia.](#)

[\[356\] Practicaron una regresión instrumental variable con la disponibilidad del arroz como instrumento \(Talhelm et al., 2014\).](#)

[\[357\] Talhelm et al., 2014 ha sido objeto de algunas críticas \(Ruan, Xie y Zhang, 2015; Zhou, Alysandratos y Naef, 2017\), las cuales, si bien son interesantes, no comprometen el uso que hago de sus hallazgos en el contexto más amplio del presente libro. Las pautas presentadas se han visto confirmadas por Liu et al., 2019.](#)

[\[358\] Buggle, 2017.](#)

[\[359\] Con todo, si bien sospecho que tal variación ecológica ha desempeñado alguna clase de papel, recordemos que hay muchas otras condiciones sociales, económicas y ecológicas, además de las asociadas al cultivo de los arrozales o la irrigación, que favorecen el parentesco intensivo. A menudo, el impulsor principal de este se deriva de las guerras entre comunidades, como hemos visto en el caso de Ilahita.](#)

[\[360\] Baker, 1979. Siguiendo también los pasos del PMF de la Iglesia, China puso en marcha una serie de reformas que aspiraban a dismantelar y redistribuir la propiedad comunal de los clanes patrilineales \(Greif y Tabellini, 2015\). Con la ley de 1980, se estableció una edad mínima de veinte años para que las mujeres pudiesen casarse \(se trata de la Ley del Matrimonio de la República Popular de China \[1980\], 1984\). Por supuesto, se dan diferencias importantes entre la Iglesia medieval y la China del siglo XX. Por ejemplo, en la China moderna, el](#)

divorcio tiene lugar de mutuo acuerdo, las mujeres son iguales ante la ley y los niños cuentan con toda una serie de derechos que son independientes de que sus padres estén casados. Es interesante saber que la dinastía Ming ya había intentado anteriormente prohibir el matrimonio entre primos, lo que no llegó a materializarse (Fêng, 1967).

[361] Hango, 2006; Li, Hamamura y Adams, 2016; Lun, Oishi y Tenney, 2012; Mann, 1972; Oishi y Talhelm, 2012; Oishi et al., 2013; Oishi et al., 2015; Park y Peterson, 2010; Sato et al., 2008; Su y Oishi, 2010; Yuki et al., 2013. El arco relevante en lo que a mudarse se refiere parece estar entre los cinco y los dieciocho años de edad. Para un estudio transnacional de la movilidad relacional y sus correlaciones psicológicas en treinta y nueve países, véase Thomson et al. (2018).

La monogamia

WEIRD

En el año 1521, dos imperios en expansión chocaron entre sí, cuando Hernán Cortés y sus tropas de conquistadores españoles llegaron a México y comenzaron a imponerse a los aztecas. Estas dos poderosas formaciones imperiales se habían desarrollado aisladas la una de la otra durante al menos quince milenios, aunque tenían unos ancestros comunes en los cazadores-recolectores de la prehistoria. A pesar de haberse formado de manera independiente, ambos imperios eran extraordinariamente similares. Los dos constituían sociedades agrícolas con un alto grado de estratificación social, gobernadas por una compleja burocracia estatal, dirigidas por unos gobernantes con potestades hereditarias y a las que se había inoculado una potente religión que alimentaba y justificaba la subyugación a que sometían a otras sociedades. Con todo, también se daban algunas diferencias vitales.

Tan solo unos años después de la osada y feroz conquista que llevó a cabo, Cortés recibió a los conocidos como Doce Apóstoles de Nueva España, los primeros misioneros católicos en llegar a México. Uno de los miembros de estos doce, un fraile franciscano, Toribio de Benavente, conocido como Motolinía, se convertiría en un sagaz observador de las creencias y costumbres indígenas durante el ejercicio de sus funciones. Sus escritos nos dejaron un vislumbre de una de las instituciones que distinguían a los europeos del siglo XVI de sus contemporáneos aztecas.

Fray Toribio dejó escrito con respecto al matrimonio:

Pasaron tres o cuatro años que no se velaban, sino los que se criaban en la casa

de Dios, sino que todos se estaban con las mujeres que querían, y había algunos que tenían hasta doscientas mujeres, y de allí abajo cada una tenía las que quería. Y para esto, los señores y principales robaban todas las mujeres, de manera que cuando un indio común se quería casar apenas hallaba mujer. Y queriendo los religiosos españoles poner remedio a esto, no hallaban manera para lo poder hacer, porque como los señores tenían las más mujeres, no los querían dejar ni ellos se las podían quitar, ni bastaban ruegos ni amenazas ni sermones ni otra cosa que con ellos se hiciese para que, dejadas todas, se casasen con una sola en haz de la Iglesia. Y respondían que también los españoles tenían muchas mujeres, y si les decíamos que las tenían para su servicio, decían que ellos también las tenían para lo mismo. Y así, aunque estos indios tenían muchas mujeres con quien según su costumbre eran casados, también las tenían por manera de granjería, porque las hacían a todas tejer y hacer mantas y otros oficios de esta manera. Hasta que ya ha placido a Nuestro Señor que es su voluntad, de cinco o seis años a esta parte, comenzaron algunos a dejar la muchedumbre de mujeres que tenían y a contentarse con una sola, casándose con ella como lo mande la Iglesia. [...] No tuvieron tampoco [los frailes] poco trabajo en quitar y desarraigar a estos naturales la multitud de las mujeres, la cual cosa era de mucha dificultad, porque se les hacía muy dura cosa dejar la antigua costumbre carnal y cosa que tanto abraza la sensualidad.[362]

Como testigo presencial, aunque no sin sus propios sesgos,[363] el fraile se centra en tres aspectos clave del matrimonio poligínico que son recurrentes en distintas sociedades. El primero, que cuando la costumbre permite a los hombres unirse a varias mujeres, son los varones de la élite quienes se unen a diversas esposas a la vez. El segundo, que el matrimonio poligínico cuenta con unas dinámicas sociales formidables, que dan lugar a un excedente de varones humildes y de bajo estatus con pocas perspectivas de encontrar pareja y casarse, ya que la mayoría de las mujeres se han unido a otros de estratos sociales superiores. Y el tercero, que los varones con un estatus elevado se resisten, a menudo con el apoyo de sus cónyuges, a la idea de que nadie debería tener más de una esposa al mismo tiempo.

Los escritos de fray Toribio recogen otro fenómeno que resulta central en nuestro relato; el hecho de que los misioneros cristianos eran incansables. Ya se trate del Kent de los anglosajones en el año 600 de la era común, del Imperio azteca en 1530 o de la Amazonia peruana en 1995, nada los detuvo ni se dieron

nunca por vencidos. Cuando los sacerdotes que salían a predicar no tenían éxito o directamente acababan matándolos, eran inmediatamente sustituidos por nuevos reclutas que seguían el trabajo de impulsar el paquete de creencias sobrenaturales, rituales y prácticas familiares de la Iglesia.

Para ilustrar la dinámica inexorable del matrimonio poligínico, vamos a considerar dos observaciones hechas por otro etnógrafo sobre una comunidad bastante diferente del Nuevo Mundo:

En todas las sociedades poligínicas, se da una escasez de mujeres elegibles con las que contraer matrimonio, y es un factor de primera importancia al que atribuir los conflictos intergeneracionales de Centennial Park, en Colorado City. Los varones de más edad nunca dejan de estar en el mercado matrimonial, por lo que compiten con los más jóvenes, que buscan pareja en un fondo limitado de mujeres elegibles. La tensión entre los hombres casados y los no casados influye en las ideas de los adolescentes. Por ejemplo, en la década de 1960, un policía local [...] llegó a amenazar con arrestar a todos los varones no casados que no abandonasen la comunidad [...]. La competencia para encontrar una pareja es aguda. Los jóvenes advierten que sin el apoyo y el respaldo financiero de su familia (sobre todo del padre) no serán capaces de rivalizar con los hombres de más edad. No obstante, saben que si no encuentran una novia antes de terminar el instituto, es probable que ya nunca tengan una. En ese caso, deberán abandonar la comunidad para encontrar una esposa.[364]

Esta situación guarda una misteriosa similitud con la descrita por Toribio en el caso de los aztecas. Pero nos encontramos muy lejos del México del siglo XVI, en un pueblecito estadounidense de finales del siglo XX, en la frontera de Arizona con Utah. En este caso, el antropólogo William Jankowiak nos abre una ventana a la vida social de una comunidad poligínica de mormones, asociada a la Iglesia Fundamentalista de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días. En muchos sentidos, estos mormones fundamentalistas no son muy diferentes de la mayoría de los estadounidenses. Un día en familia puede consistir en cosas como visitar algún parque nacional o ir al centro comercial y, a la hora de la cena, conversar de temas que van desde «lo entretenido que es El señor de los anillos» hasta las propiedades benéficas del aceite de linaza. Pero, en su caso, el

problema matemático de la poliginia (véase más adelante) aún está presente, dando lugar a una reserva de jóvenes desafectos, solteros, con pocas perspectivas y sin interés en el futuro. Estos «chicos perdidos», tal y como los propios mormones los llaman, llegaron a convertirse en un auténtico problema social cuando comenzaron a orientar sus energías al crimen, la violencia y las drogas, en lugar de a casarse y convertirse en unos padres fiables y trabajadores.[365]

Para entender el poder del matrimonio poligínico y sus dinámicas sociales, debemos considerar primero la naturaleza humana y ponderar el matrimonio WEIRD desde una perspectiva a nivel de especie.

Una institución «peculiar»

A estas alturas, es probable que ya sepas lo que voy a decir, que no son los mormones fundamentalistas ni los aztecas quienes se caracterizarían por una forma exótica de matrimonio, sino nosotros, los raros, las personas WEIRD. Tal y como ocurre con nuestras instituciones con base en el parentesco en general, la peculiaridad de la monogamia WEIRD puede verse tanto desde una perspectiva evolutiva como desde una perspectiva histórica mundial. De hecho, vamos a ver que el matrimonio WEIRD es peculiar incluso entre sociedades monógamas. [366]

Adivina cuántas especies de entre nuestros parientes evolutivos más cercanos — los simios y los monos— conviven en grandes grupos, como el *Homo sapiens*, y al mismo tiempo solo tienen emparejamientos monógamos.

Pues sí, cero. Ningún primate que viva en grupos tiene un equivalente no cultural al matrimonio monógamo. A juzgar por la vida sexual de nuestros parientes más cercanos, los chimpancés y los bonobos, es probable que el ancestro que compartimos con ellos fuese muy promiscuo, como también es presumible que no estableciese ninguna forma de emparejamiento, ya no digamos del tipo monógamo y duradero. Con todo, desde que divergimos de nuestros primos simios, la evolución ha dado lugar en nuestra especie a un complejo psicológico —nuestra psicología del emparejamiento— que puede alentar unos lazos emocionales profundos en una pareja, los cuales se pueden

mantener estables durante el tiempo suficiente como para estimular el que los hombres inviertan en los hijos de su compañera. Dicha psicología del emparejamiento es la que proporciona un anclaje innato a las instituciones matrimoniales. No obstante, la naturaleza de este anclaje hace que estas estén sesgadas hacia las uniones poligínicas. Por contra, la psicología innata del emparejamiento que poseemos no suele favorecer la poliandria —es decir, una mujer con varios maridos—, aunque existen buenas razones evolutivas para esperar que surja a una baja frecuencia en sociedades que carezcan de prohibiciones al respecto.[367]

Nuestro «sesgo poligínico» aparece en parte a causa de unas asimetrías fundamentales en la biología reproductiva del ser humano. A lo largo de nuestra historia evolutiva, cuantas más compañeras tenía un hombre, mayor era su capacidad reproductiva, o lo que en biología se conoce como «aptitud». En cambio, si las mujeres tenían más compañeros, eso no se traducía sin más en un incremento reproductivo o un aumento de la aptitud, lo cual se debe a que, a diferencia de los varones, una mujer debe portar el feto, amamantar a sus bebés y cuidar a sus niños pequeños. Dado el inmenso aporte que supone criar a un humano en comparación con otros mamíferos, una madre humana en ciernes precisaría de apoyo, protección y recursos como comida, prendas, refugio y saber hacer cultural. Una forma de obtener una parte de esa ayuda era formar unos lazos de pareja con el hombre más capaz, resolutivo y de mayor estatus que pudiese encontrar, dejándole claro que los bebés que ella tuviese serán asimismo los bebés de él. Cuanto mayor fuese esta tranquilidad paterna, más disposición tendría él para invertir tiempo, esfuerzos y energía en proveerles a ella y a los hijos de ella. A diferencia de su esposa, sin embargo, este nuevo marido podía «funcionar paralelamente» y formar unos lazos de pareja adicionales con otras mujeres. En los periodos en que la nueva esposa estuviese embarazada o amamantando, él podía estar «trabajando» en la concepción de otro vástago con una segunda o una tercera compañera, y así continuamente, con otras parejas adicionales.

Es más, en tanto pueda seguir atrayendo a compañeras fértiles, un hombre puede seguir reproduciéndose durante todo su tiempo de vida, a diferencia de lo que ocurre con las mujeres, a las que detiene la menopausia. Por lo tanto, un varón puede extraer una gran ventaja en términos de aptitud si añade más compañeras —tanto a largo como a corto plazo— a su cartera reproductiva. Es por estas razones que la selección natural ha conformado la evolución de nuestra psicología de tal forma que lleva a los hombres, en particular a los hombres de

estatus elevado, a tener una inclinación favorable hacia el matrimonio poligínico.
[368]

Puedo imaginarme que nadie se habrá quedado estupefacto por esta relevación, la de que los hombres tienen una inclinación psicológica a la poliginia. Lo que puede resultar más sorprendente es que ese aspecto adaptado de nuestra psicología que nos empuja al matrimonio poligínico no solo proviene de los hombres. Como las mujeres se reproducen «en serie», teniendo (por lo usual) e invirtiendo en un solo bebé a la vez, la selección de un compañero realmente bueno puede ser crucial para ellas. Este no solo va a darles a sus hijos la mitad de sus genes, sino que además va a darles protección, recursos (como carne, pieles, herramientas líticas, etc.) y otras formas de dedicación, como la enseñanza. En un mundo con matrimonio poligínico, las mujeres jóvenes y sus familias cuentan con una selección mucho más amplia de potenciales maridos entre los que escoger de los que habría disponibles en una sociedad puramente monógama, pudiendo decantarse tanto por un hombre que esté casado como por uno que no. Es posible que lo mejor que pueda hacer una mujer en particular en una sociedad de cazadores-recolectores sea convertirse en la segunda esposa de un gran cazador, antes que convertirse en la primera de uno que sea mediocre, pues así se asegura que sus hijos tendrán tanto unos genes excelentes como un suministro constante de carne (una valiosa fuente de nutrientes). Además, si se une a un hogar poligínico, puede aprender de las coesposas de más edad, compartir recursos como herramientas, miel y fuego para cocinar, y obtener ayuda para cuidar a los niños e incluso para amamantarlos. No hay duda de que, en un mundo perfecto, esa hipotética mujer se decantaría por un arreglo «en exclusiva» con el gran cazador, pero, teniendo que afrontar, en el mundo real, la elección entre un matrimonio poligínico con el hombre de prestigio que supone una mejor oferta en conjunto, o bien una unión monógama que la deja en peor situación, lo común es que vaya a preferir la primera opción. De este modo, las normas monógamas limitan la capacidad de elección de las mujeres tanto como de los hombres, y pueden provocar que la gente no se case con quien realmente quiere.[369]

Como resultado, el matrimonio poligínico puede ser atractivo tanto para las mujeres como para los hombres bajo muchas circunstancias, inclusive en sociedades en las que las mujeres son libres de elegir a su marido. El matrimonio poliándrico, por contra, carece de una atracción psicológica semejante, sea para hombres o para mujeres, excepto en unas circunstancias sociales, económicas y ecológicas muy concretas.[370] En consonancia con este cuadro, la mayoría de

las sociedades de cazadores-recolectores antropológicamente conocidas permiten el matrimonio poligínico y, en términos estadísticos, este persiste en frecuencias de baja a media. En el estudio más comprehensivo llevado a cabo, el 90 por ciento de las poblaciones de cazadores-recolectores de todo el mundo contaba con uniones poligínicas en algún grado, mientras que solo el 10 por ciento se limitaba a los enlaces monógamos. En las sociedades con poliginia, cerca del 14 por ciento de los hombres y el 22 por ciento de las mujeres estaban en relaciones poligínicas. Incluso entre aquellos grupos de cazadores-recolectores con un nivel muy elevado de igualitarismo, como los que habitan en la cuenca del Congo, entre el 14 por ciento y el 20 por ciento de los hombres tiene matrimonios poligínicos.[371] No sorprenderá que, en todos los grupos, siempre sean los hombres de prestigio —los grandes chamanes, cazadores y guerreros— quienes atraigan a múltiples esposas, si bien pocos se casan con más de unas cuatro mujeres. El matrimonio poliándrico, por contra, es estadísticamente invisible, si bien hay recogidos muchos casos aislados.[372]

A medida que las sociedades fueron adoptando la agricultura y la ganadería, y comenzaron a crecer en tamaño y complejidad, la aparición de grandes desigualdades entre los individuos infló enormemente la intensidad del matrimonio poligínico. El Ethnographic Atlas revela que este tipo de enlaces se encontró en el 85 por ciento de las sociedades agrícolas. Son muchas las poblaciones en las que unirse a varias mujeres sigue siendo un signo de prestigio y éxito, de tal modo que los hombres con más estatus tienen incluso más de cuatro esposas; de hecho, hasta es posible que un individuo notorio provoque arquemientos de cejas si no se casa con varias esposas. En cambio, solo el 15 por ciento de las sociedades recogidas en el Atlas se describe como «monógamas», y un escaso 0,3 por ciento como «poliándricas». La evolución cultural, al haber dado lugar a estratos sociales, patrimonios hereditarios, sucesión en el poder político y castas ocupacionales a medida que las sociedades iban creciendo, ha magnificado el impacto de nuestro sesgo innato hacia la poliginia en el matrimonio y el apareamiento.[373]

Durante ese proceso de crecimiento, la poliginia llegó a un punto tan extremo que puede ser difícil hacerse cargo de su magnitud. El modo más sencillo de tener un atisbo de lo que ocurrió en el pasado es fijarse en los harenes de la élite en distintos lugares y momentos de todo el mundo. En el Pacífico Sur, en el momento del contacto europeo, los jefes tonganos tenían unas pocas esposas de mayor estatus, mediante las que consolidaban alianzas con otras familias de potentados, y luego cientos de cónyuges secundarias. Los reyes asantes y zulús

tenían cada uno mil mujeres o más. Bien es verdad que aquí hablamos de los jefes supremos o los reyes; por lo usual, había también un grupo de élite por debajo de ellos, con harenes algo más reducidos. Los reyes zandes, por ejemplo, tenían cada uno más de quinientas esposas, pero los jefes que había por debajo de ellos mantenían a treinta o cuarenta esposas, a veces incluso hasta cien. En Asia, las cosas eran a menudo aún más extremas; en la Edad Media, los reyes jemeres de Camboya tenían hasta cinco esposas de la élite y varios miles de esposas secundarias, las cuales, a su vez, estaban divididas en varias clases. En la China temprana (1046-771 antes de la era común), los reyes zhous, en el oeste del país, tenían una reina, tres consortes, nueve esposas de rango secundario, veintisiete esposas de tercer rango y ochenta y una concubinas. Hacia el siglo II de la era común, los emperadores han tenían harenes de hasta seis mil mujeres. [374]

Los paralelismos son notables; en continentes diferentes y durante distintas épocas históricas, aparecieron instituciones similares para proveer a los hombres de la élite con un vasto número de parejas exclusivas. A medida que las sociedades crecieron, el poder político y económico comenzó a concentrarse cada vez más en castas, clanes, grupos étnicos u otras coaliciones particulares. En los momentos en que no estaban bajo la presión de la competición intergrupar, estas élites fueron forjando gradualmente leyes y costumbres que les beneficiaban a expensas de las sociedades a las que pertenecían.[375]

La cuestión clave es que en un mundo sin normas, creencias, leyes o dioses que impusiesen restricciones a los hombres más exitosos y poderosos para que no acaparasen a una gran cantidad de compañeras en exclusiva, los sesgos e inclinaciones psicológicos fruto de nuestra evolución darían lugar, a menudo, a unos niveles extremos de poliginia, los cuales se fueron filtrando poco a poco a las instituciones formales de las sociedades más complejas y de mayor tamaño.

Perfecto, pero ¿cómo hemos llegado hasta aquí? Vale, lo primero, ¿dónde es aquí?

El matrimonio poligínico sigue siendo legal en buena parte de África, Asia Central y Oriente Próximo. Al mismo tiempo, prácticamente todas las prohibiciones modernas sobre esa práctica se derivan de unas bases WEIRD, las cuales tienen raíz, en última instancia, en las doctrinas cristianas. En Japón y China comenzó a adoptarse el matrimonio «moderno» (occidental) en las décadas de 1880 y de 1950 respectivamente. En ambos casos, unos nuevos

Gobiernos se aplicaron en copiar explícitamente las instituciones y leyes seculares de Occidente, incluidas una serie de prohibiciones referidas al matrimonio poligínico. En la década de 1920, la nueva República de Turquía copió todo un conjunto de instituciones y nuevas leyes WEIRD, incluyendo la prohibición de los matrimonios poligínicos. En India, la Ley del Matrimonio Hindú de 1955 también los prohibía, excepto para los musulmanes, a quienes aún se permitía tener hasta cuatro esposas, de acuerdo con sus tradiciones religiosas. Como es natural, esto hizo que muchos hombres de prestigio se convirtiesen al islam, con la idea de tener una escapatoria jurídica. Sin embargo, en 2015, el Tribunal Supremo de India estableció que la ley debe aplicarse a todo el mundo sin excepción. Así pues, la monogamia WEIRD es una importación relativamente nueva en la mayor parte del mundo.[376]

¿Y qué hizo que el matrimonio monógamo se propagase, primero en Europa y luego por todo el mundo?

A un nivel superficial, los principales impulsores parecen ser la exitosa expansión de la Iglesia en Europa y, a continuación, la subsiguiente expansión de las sociedades europeas por todo el mundo, lo que habría allanado el camino a un torrente de misioneros, listos para convertir y «salvar» almas. Pero, por debajo de esos patrones históricos, subyacen dos formas convencionales de competición intergrupala. En algunos casos, la expansión europea supuso la conquista militar de lugares a los que los misioneros acudían para bautizar a los nuevos pueblos subyugados, como ocurrió con los aztecas. En otras ocasiones, en especial en los siglos más recientes, sociedades más sofisticadas han respondido al evidente poder económico y militar de las sociedades europeas y de ascendencia europea (como Estados Unidos) copiando con voracidad sus instituciones formales, leyes y prácticas, desde las elecciones democráticas a ese hábito bizarro de llevar corbata. Por lo tanto, la cuestión es si el matrimonio monógamo es más como una ley contractual, como las que dan fundamento a los mercados comerciales, o más bien como llevar corbata, una ridícula costumbre en la vestimenta que se ha extendido por todo el mundo a lomos del prestigio europeo.

A continuación, voy a plantear la posibilidad de que las normas sobre el matrimonio monógamo —que hacen una presión ascendente contra nuestros sesgos poligínicos y contra las marcadas preferencias de los hombres de la élite— generen un abanico de efectos sociales y psicológicos que llevarían a que las sociedades que cuenten con ellas tengan una enorme ventaja en la competición

con otros grupos. Veamos cómo ocurriría esto.

El problema matemático de la poliginia[377]

El matrimonio poligínico tiende a dar lugar a una enorme reserva de hombres solteros de bajo estatus, con pocas perspectivas de casarse o incluso de tener sexo. En respuesta a semejante situación, la psicología masculina hace un viraje tal que desencadena una fiera competición entre varones y, en muchas circunstancias, un incremento de la violencia y de la criminalidad. Para verlo, examinemos la figura 8.1. En ella, comparamos a dos comunidades hipotéticas, una monógama y la otra poligínica, cada una de ellas con veinte hombres (los círculos negros) y veinte mujeres (los círculos grises). Los primeros están ordenados de arriba abajo de acuerdo con su estatus social, desde altos ejecutivos a fracasos escolares o de emperadores a campesinos. En la comunidad monógama (a la izquierda), la reserva de hombres solteros de bajo estatus es nula. Todos los varones pueden encontrar una esposa, tener hijos y una perspectiva de futuro. En la comunidad poligínica (la de la derecha), el hombre con más estatus, que representa el 5 por ciento de la riqueza o estatus, tiene cuatro esposas. Los dos que están inmediatamente por debajo, caracterizados por unos percentiles de estatus de 85 y 95, tienen tres cada uno. El sujeto que hay por debajo de estos, que oscila entre los percentiles 80 y 85, tiene dos. Entre los percentiles 81 y 40, todo el mundo está en un matrimonio monógamo. Por debajo de esta franja, es decir, el 40 por ciento de los hombres, los individuos no tienen compañera, cuentan con pocas perspectivas de emparejarse o casarse y, por tanto, es poco probable que lleguen a convertirse en maridos o en padres. En este 40 por ciento reside el problema matemático, en la reserva de «hombres sobrantes» a que da lugar la poliginia, los cuales no tienen nada que perder desde un punto de vista evolutivo. El grado de poliginia de esta comunidad hipotética no es extremo, y no hay mucha diferencia con respecto a lo que se ha observado en muchas sociedades de cazadores-recolectores. Ningún hombre tiene más de cinco esposas, y solo quienes están en el 20 por ciento superior tienen enlaces poligínicos, mientras que la mayoría de los varones casados tienen solo una cónyuge, como la mayoría de las mujeres tienen solo un marido. Con todo, aún nos encontramos con que un 40 por ciento de la sociedad de sexo masculino es

soltera involuntaria y de por vida. De hecho, en este ejemplo estilizado, el nivel de poliginia está sustancialmente por debajo de lo que puede observarse hoy en muchas sociedades africanas, así como en las comunidades mormonas de Norteamérica.[378]

El problema matemático de la figura 8.1 viene a ilustrar que en las comunidades poligínicas los hombres suelen enfrentarse a una competencia masculina mucho más aguzada que en las monógamas. Pensemos en la situación de Samu, el individuo de nuestra hipotética comunidad poligínica que representa a los hombres con el percentil inferior (entre el 5 y el 10). Sea como sea, Samu tendría que alcanzar el percentil 40 si quiere tener alguna posibilidad de atraer a una esposa. Si va a lo seguro y trabaja duro en su pequeña granja, no podrá ascender más allá de 25 puntos percentiles. Así no conseguirá llegar al percentil 40, por lo que lo más seguro es que no consiga una esposa y acabe abocado a la nulidad desde el punto de vista evolutivo. Visto desde la perspectiva de la selección natural, este es un destino peor que la muerte. La única esperanza de Samu es entregarse a acciones arriesgadas que lo catapulten al peldaño del estatus social de los 35 puntos percentiles o más, por lo que necesita dar un gran salto.

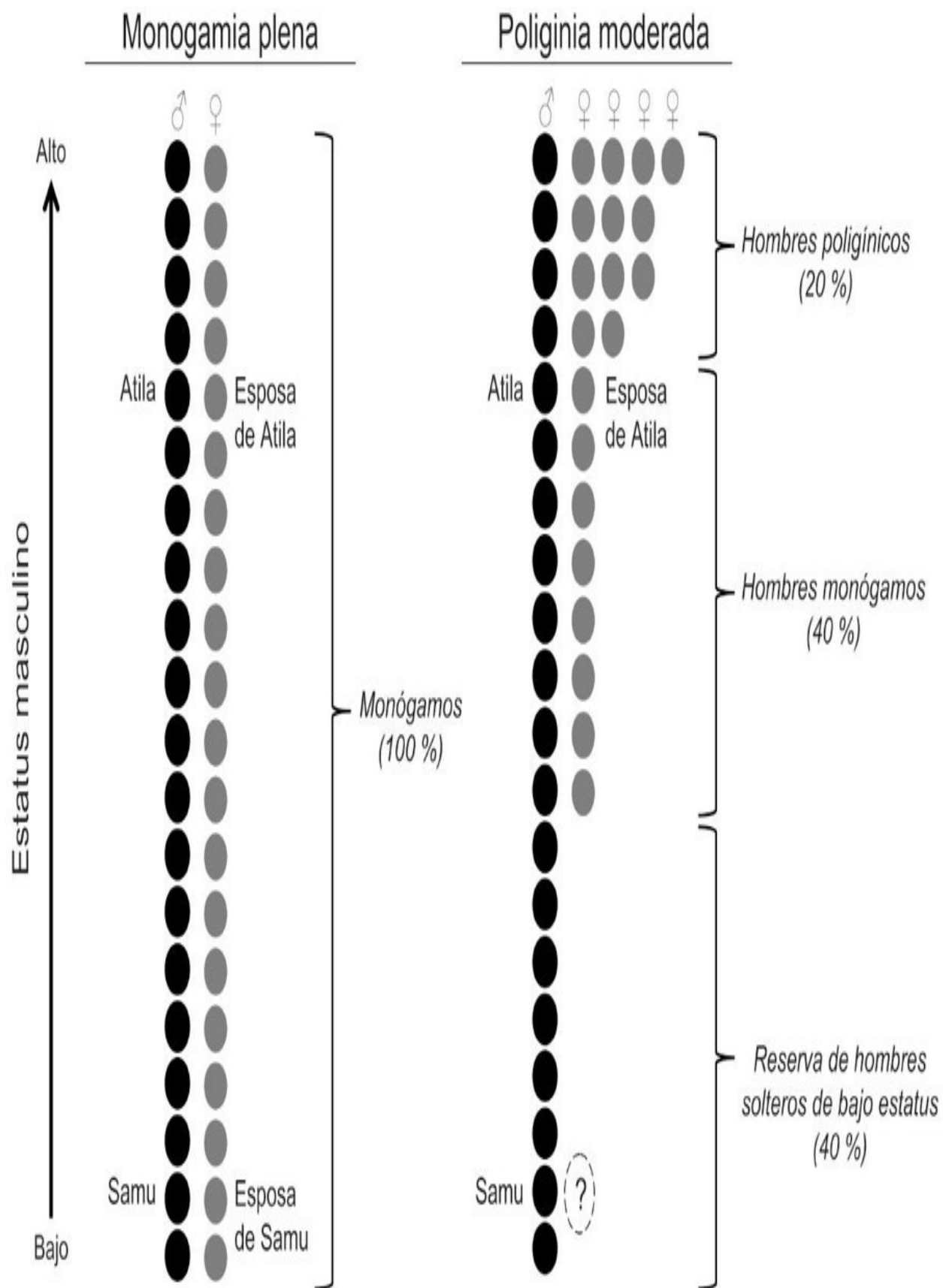


Figura 8.1. El matrimonio poligínico da lugar a una reserva de hombres solteros de bajo estatus. Cada lado representa a la misma comunidad de cuarenta adultos, con veinte varones y veinte mujeres. Los hombres están alineados verticalmente, de acuerdo con el estatus social, desde el grado más bajo, en el extremo inferior, hasta el más alto, en la parte superior. Las mujeres se decantan por los hombres de mayor estatus, de manera que en condiciones de matrimonio poligínico los hombres de menos estatus no encuentran compañera. El resultado es que muchas mujeres llegan a acuerdos poligínicos con los hombres de mayor estatus, mientras que muchos de los otros hombres (el 40 por ciento) nunca llegan a casarse.

Para exponerlo de un modo más claro, supongamos que Samu se encuentra con un comerciante borracho en un callejón a oscuras a altas horas de la noche. Las opciones que tiene son robarle e invertir el dinero en ampliar su granja o no hacer nada (no vamos a contemplar la opción de ayudar al comerciante). Si no hace nada, sus oportunidades de entrar en el mercado matrimonial y del apareamiento se mantendrán muy bajas, vamos a decir en el 1 por ciento. Esto significa que tiene un 99 por ciento de probabilidades de acabar en la nulidad evolutiva. No obstante, si roba al comerciante, las probabilidades de encontrar una esposa aumentarán en un 10 por ciento, si bien se enfrentará a un 90 por ciento de probabilidades de ser apresado y ejecutado, lo que lo pondría de nuevo en una situación de nulidad evolutiva. ¿Qué debería hacer? En fin, no hacer nada significa que se queda con una oportunidad de solo el 1 por ciento para emparejarse y tener hijos, mientras que el robo al comerciante la aumenta en un 10 por ciento. En términos generales, desde la perspectiva de Samu, robar al comerciante parece diez veces mejor que no hacer nada. La selección natural ha basculado la psicología masculina con este tipo de cálculos de fondo, de tal manera que, bajo condiciones como las descritas, los hombres tienen una mayor inclinación a lanzar el dado evolutivo y cometer el crimen.

Ahora, en cambio, supongamos que Samu vive en una comunidad monógama y se encuentra a ese mismo comerciante borracho. En un mundo así, Samu ya está casado y tiene una hija de dos años. Si lleva a cabo el robo, hay un 90 por ciento de probabilidades de que lo ejecuten, lo que significa que ya no podrá abastecer a su pequeña ni ampliar su familia junto a su esposa actual. En este caso, Samu

tiene perspectivas de futuro y ya se ha librado de la nulidad evolutiva. Desde luego, si roba al comerciante, tendrá un 10 por ciento de probabilidades de aumentar su riqueza, lo que le resultaría muy agradable (aunque no a la víctima del robo); no obstante, en esta sociedad solo puede tener una esposa a la vez, de manera que los incentivos de cualquier recompensa económica sustanciosa dejan de ser tan considerables como en una sociedad poligínica, ya que Samu no puede, por ejemplo, sumar una segunda esposa más joven a su hogar.

En este caso, la clave reside en que la mayor amenaza que afronta un varón es acabar en la nulidad evolutiva, sin absolutamente ninguna perspectiva de poder emparejarse. Veámoslo así; si tenemos un hijo o una hija, él o ella podrían darnos cuatro nietos o nietas, los cuales, a su vez, podrían darnos dieciséis bisnietos o bisnietas. En ese caso, estamos dentro del juego evolutivo. Pero si nunca o rara vez tenemos sexo (y, en consecuencia, no tenemos descendencia), fin de la historia; nosotros y nuestra descendencia directa estamos acabados. Debido a semejante ultimátum evolutivo, la psicología, fruto de la evolución, de los hombres de bajo estatus responde de forma muy distinta a las condiciones sociales a que dan lugar la monogamia, por un lado, y la poliginia, por el otro (lo cual se refleja en la figura 8.1). Por supuesto, desde una perspectiva psicológica, un hombre tiene más interés en encontrar compañeras y oportunidades de reproducirse que en acumular descendencia. Pero esto sucede así porque, a lo largo de la mayor parte de nuestra historia evolutiva, para los hombres, más compañeras y más oportunidades de reproducción han significado, por lo general, más descendencia.

Pasemos a fijarnos en Atila para considerar la influencia de las instituciones maritales en los hombres de más estatus de nuestra sociedad poligínica. Atila representa el percentil 75-80 y se encuentra entre los hombres de más estatus social con un matrimonio monógamo dentro de su comunidad poligínica. No obstante, a diferencia de lo que ocurriría en una sociedad monógama, Atila aún está en el mercado matrimonial, por lo que tendrá que elegir entre invertir su tiempo, esfuerzo y recursos en sus actuales esposa e hijos o en procurarse esposas adicionales. Si llega a incrementar su riqueza o su estatus un poco más, podrá tomar una segunda esposa. Y en caso de que logre dar un salto de diez puntos percentiles en el estatus social, podrá triplicar el número. Siendo esa la situación, Atila sentirá asiduamente la motivación de dejar de invertir su tiempo y su energía en su mujer actual y los hijos de esta, para, en su lugar, dedicarlos a conseguir más esposas. En la comunidad monógama, en cambio, Atila está casado con una sola esposa. En este caso, hay normas sociales en torno al

matrimonio y al sexo que bloquean o al menos obstaculizan las vías de las que dispone para alcanzar los más amplios beneficios evolutivos de los que dispondría en una sociedad poligínica. Ante esta situación, lo más probable es que Atila resuelva dedicarse a mejoras progresivas y más modestas de su estatus o de su riqueza y aprovecharlas para invertir en su esposa e hijos actuales. Así pues, las recompensas evolutivas del incremento de estatus son mucho más holgadas en las sociedades poligínicas que en las monógamas, incluso para los hombres casados de mayor estatus. En las primeras, los alicientes para invertir en esposas adicionales antes que en la esposa actual y sus hijos son mucho mayores que en las segundas.

Una cosa importante es que, en mi ejemplo, se asume que las mujeres de una sociedad poligínica son libres de elegir a su marido y que, por lo tanto, escogen de acuerdo con las posibilidades de éxito de su prole en relación con otros de esa misma sociedad. Es decir, que al convertirse en la segunda, en la tercera o en la cuarta esposa de alguno de los hombres más ricos de esa comunidad, ellas estarían haciendo lo que es mejor para sí mismas y para sus hijos. Por contra, en una sociedad monógama, se impide que las mujeres sean esposas plurales, incluso aunque quisiesen, y, de este modo, se las obliga en la práctica a casarse con hombres de menor estatus. Resulta curioso el que, debido al modo en que el matrimonio monógamo influye en las dinámicas sociales y en la evolución cultural, la inhibición de la capacidad de elección de las mujeres —al prohibir que opten libremente por casarse con hombres que ya tienen esposa— haga que tanto estas como los niños tengan más posibilidades de prosperar en el largo plazo (de promedio). Si esto es así es por el modo en que las dinámicas sociales desencadenadas por la poliginia influyen en la formación de un hogar, en la psicología masculina y en la disposición de los maridos para invertir en sus esposas e hijos.[379]

La lógica que acabo de esbozar con Samu y Atila ilustra el modo en que el matrimonio monógamo suprime la competición reproductiva entre hombres y da salida a la reserva de solteros de bajo estatus, a los que además proporciona una visión de futuro (como tener hijos o al menos observar la posibilidad de tenerlos). Al sofocar la intensidad de la competición, el matrimonio monógamo induce una serie de virajes que reajustan a los hombres para ese nuevo entorno social. Es probable que tales cambios incorporen respuestas sobre la marcha a este nuevo entorno social, reorganizaciones psicológicas graduales que se van desarrollando a medida que los chicos crecen y, por vía del aprendizaje cultural, la transmisión y acumulación de estrategias, creencias y motivaciones exitosas

moldeadas para encajar en el nuevo entorno institucional. Vamos a comenzar por considerar el modo en que el matrimonio cambia las hormonas de los hombres.
[380]

Un sistema de supresión de la testosterona

En los machos, los testículos producen la hormona esteroide que llamamos testosterona, en una gran cantidad en comparación con las mujeres, que no cuentan con una glándula exclusiva para ello. Para comprender cómo funciona, será mejor dar algunos pasos atrás, comenzar con los pájaros y luego pasar al *Homo sapiens*. En las aves, la testosterona (T) contribuye al desarrollo de características sexuales secundarias, aunque, en lugar de la voz grave, el pelo en el pecho y las mandíbulas prominentes que observamos en los humanos, los pájaros macho desarrollan una variedad de plumajes de colores brillantes, crestas prominentes y elegantes carúnculas (figura 8.2). En las distintas especies, la testosterona también está relacionada con el apareamiento y los rituales de cortejo, entre los que se incluyen hermosas serenatas y danzas atléticas, además de con la territorialidad y los combates entre los machos por las hembras. Estos efectos de la testosterona se manifiestan asimismo en muchos mamíferos, pero lo que resulta sugerente de las aves es que muchas especies forman lazos de pareja duraderos, con un solo compañero en cada estación («monogamia»), e incluso se da el caso de que los machos participan del cuidado de la prole en el nido, es decir, que hacen una inversión paternal, al igual que los padres en muchas sociedades humanas. Desde luego, al igual que ocurre en el 90 por ciento de los mamíferos, también hay muchas especies de aves que no practican esa clase de uniones y en las que los machos no se dedican ni al nido ni a los huevos ni a los polluelos. Que se dé tal variación aviar nos permite comparar los efectos de la testosterona en especies con distintos patrones de emparejamiento y apareamiento. ¿Se ve por dónde estoy queriendo ir?

En muchas especies monógamas, como es el caso del gorrión cantor, los machos tratan de encontrar una compañera cada vez que llega la época de apareamiento. Una vez que la hembra ya ha puesto los huevos, su compañero defenderá el nido y colaborará en la crianza de los polluelos. Los niveles de testosterona de estos

machos responden a la situación y al momento del año. Cuando llegue la época de apareamiento, tendrán que enfrentarse a otros para marcar el territorio, lo cual es necesario para atraer a una compañera. Anticipándose, los niveles de testosterona comienzan a elevarse, y seguirán haciéndolo hasta que ella comience a ovular, momento en el que el macho deberá vigilarla las veinticuatro horas del día, los siete días de la semana, para mantener a otros machos a raya en ese momento crucial. Una vez que está embarazada, los niveles de testosterona se desploman y el macho se prepara para alimentar y cuidar a las crías. Una vez que todo este proceso se ha terminado, y ya no es preciso defender el territorio, los niveles de testosterona decaen aún más. En cambio, en las especies poligínicas, como el sargento alirrojo, cuyos machos combaten por amplios espacios territoriales, en un esfuerzo por atraer a tantas hembras como sea posible, la testosterona masculina aumenta en la época de la reproducción, pero no decrece cuando sus compañeras se quedan embarazadas o cuando los huevos comienzan a eclosionar. No es ninguna sorpresa, por cuanto, en esta especie poligínica, los machos no contribuyen gran cosa en el nido y se dedican a seguir buscando otras compañeras a las que unirse.

Cresta

Carúncula

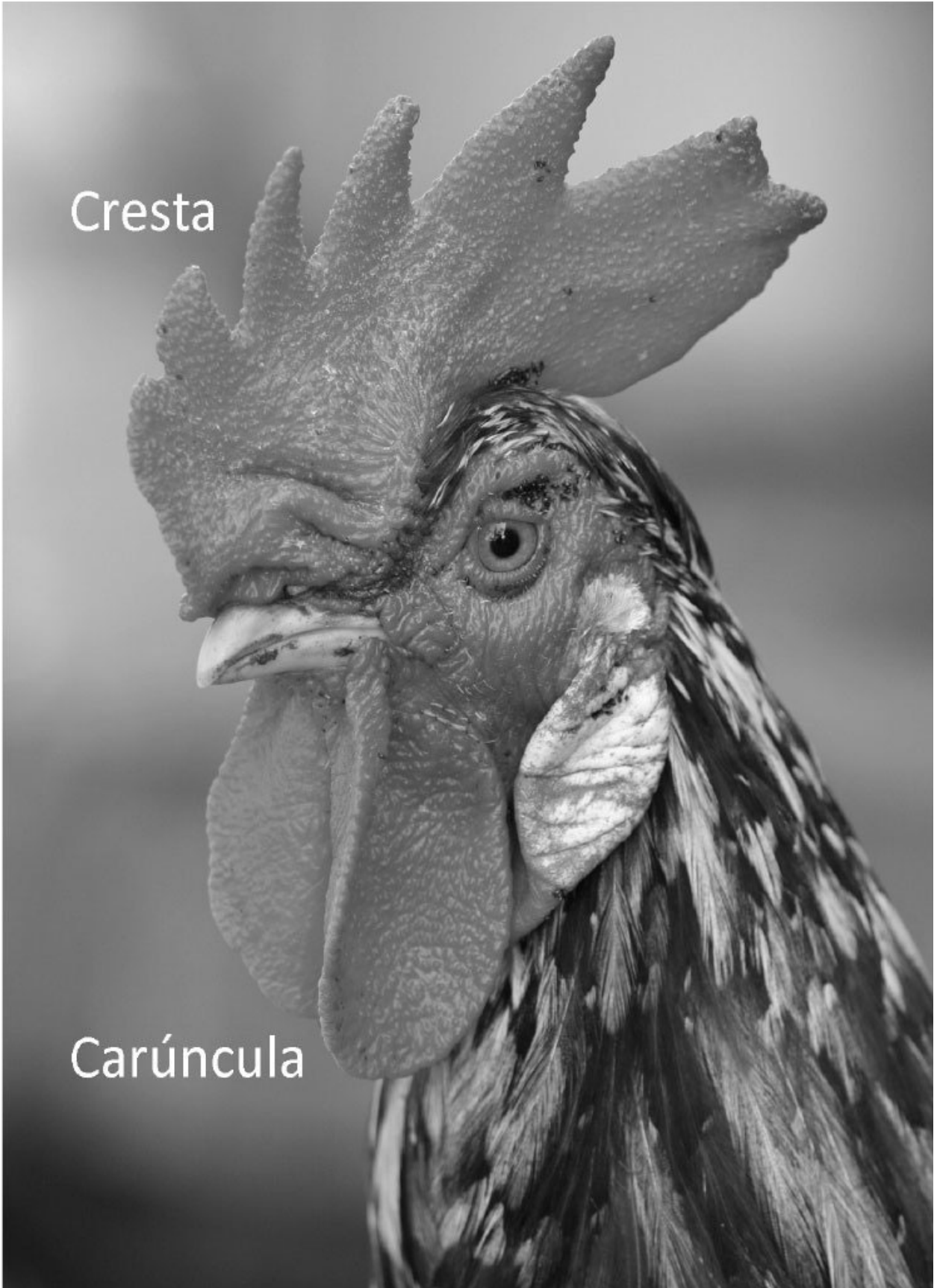


Figura 8.2. Un hermoso gallo con una cresta radiante y una buena carúncula. (La imagen del gallo está adaptada a partir de una de la autoría de Muhammad Mahdi Karim, encontrada en commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=5507626).

Gracias a que podemos hacer experimentos con las aves, sabemos que en las especies monógamas ciertas señales, como los cambios estacionales de la luz del sol, inducen cambios en la testosterona, y que esta actividad hormonal influye en los cambios de comportamiento. Por ejemplo, en el caso de los gorriones cantores, si se les colocan a los machos unos implantes que impiden la caída normal de la testosterona después de que su compañera se haya quedado embarazada, continúan dedicándose a pelear y acaban por duplicar el tamaño de su territorio, en comparación con aquellos a los que no se les han colocado los implantes. Además, los machos con los implantes se vuelven poligínicos, granjeándose hasta dos o incluso tres compañeras. En otras especies de aves, los implantes de testosterona intensifican el canto y las agresiones territoriales por parte de los machos, al tiempo que reducen el empeño que estos puedan poner en alimentar a los polluelos y defender el nido. Podría sospecharse que están demasiado ocupados con sus canciones y sus peleas como para preocuparse demasiado de unos bebés. El caso es que suena familiar.[381]

En las sociedades con monogamia WEIRD, los machos son un poco como los pájaros monógamos; al casarse y tener hijos los niveles de testosterona de un hombre se reducen. Es característico que si se separan, los niveles T vuelvan a subir. Los efectos del matrimonio y la crianza en la merma de la testosterona se han demostrado en distintas poblaciones de Norteamérica, aunque mi estudio preferido es uno llevado a cabo en Cebú, en Filipinas. En 2005, un equipo dirigido por el antropólogo Chris Kuzawa midió los niveles de testosterona de 465 varones solteros en el inicio de la veintena. En 2009, el equipo de Chris volvió a medir los niveles T de estos hombres. En los cuatro años transcurridos, 208 de los sujetos se habían casado y 162 habían tenido hijos. Al igual que ocurría en Estados Unidos, los niveles de testosterona de los participantes iban declinando con la edad. Ahora bien, como se ilustra en la figura 8.3, la tasa de declive dependía del transcurso vital de estos hombres durante ese tiempo. Así, los niveles T se desplomaban entre aquellos que se habían casado y habían

tenido hijos, mientras que la caída era más moderada entre quienes permanecían solteros. Es de destacar que resultaba más probable que se hubiesen casado los hombres que inicialmente presentaban unos niveles más altos de testosterona; es decir, que un nivel elevado de esta hormona en 2005 predecía el éxito en la competición por encontrar una compañera en los cuatro años siguientes.[382]

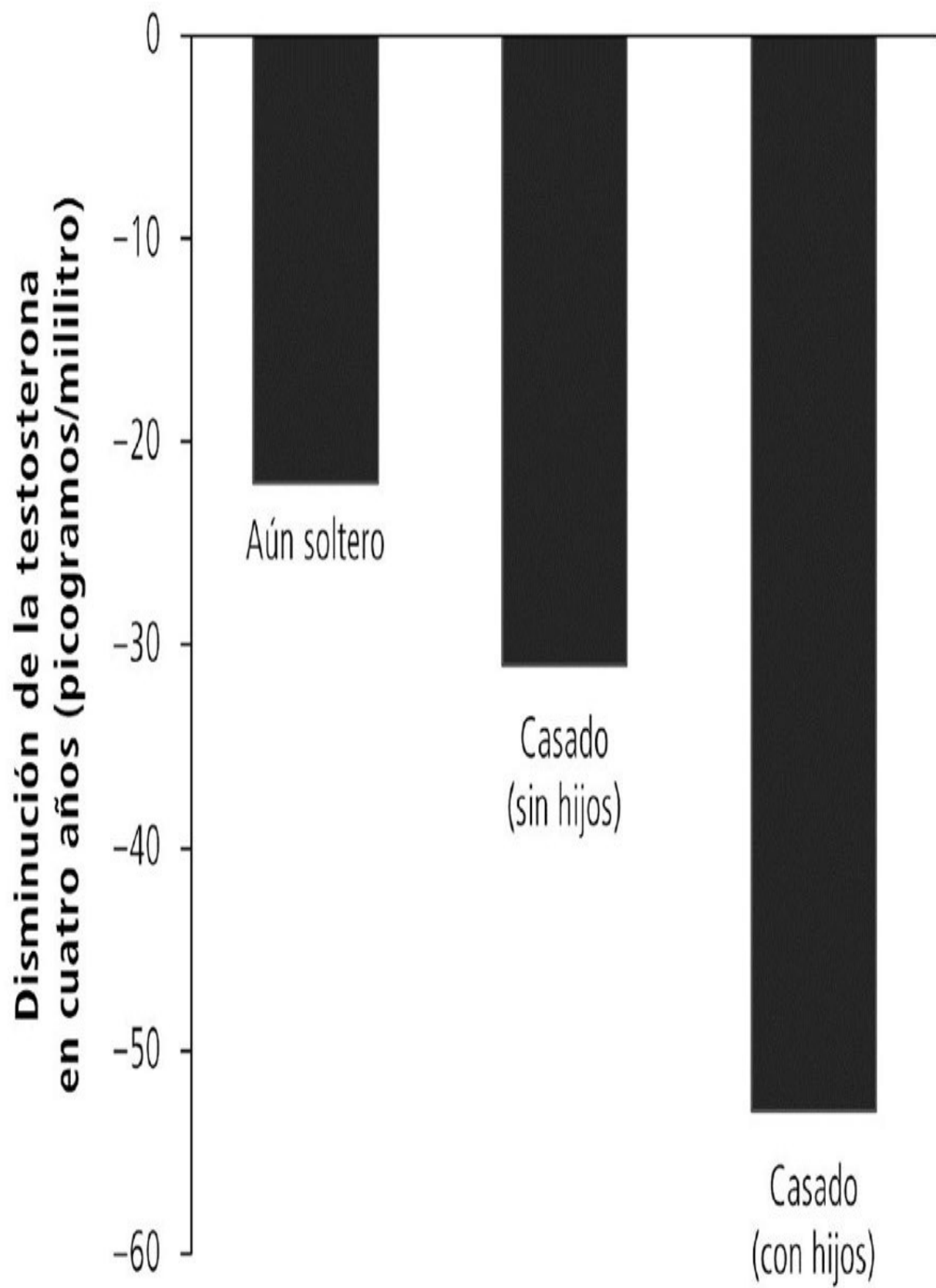


Figura 8.3. Disminución de la testosterona matinal tras cuatro años en hombres con edades de entre 21,5 y 26,5 años en Cebú (Filipinas). (Los datos se han extraído de Gettler et al. [2011]. Los niveles T de la tarde vienen a decir lo mismo. Quizá los lectores se pregunten el porqué del matrimonio monógamo entre la población de Cebú si no son WEIRD. La respuesta radica en el PMF. En el año 1521 de la era común, el explorador Fernando de Magallanes llegó al lugar. Su cronista dio testimonio de un sistema de poliginia bastante extendido, dejando escrito que «los hombres tienen tantas mujeres como se les antoje, aunque siempre hay alguno que está a la cabeza» [Pigfetta, 2012, loc. cit. 2322]. El explorador y su equipo de sacerdotes no tardaron en predicar el cristianismo y poner trabas a la poliginia [Pigfetta, 2012, capítulo 25]. Siguiendo los pasos de Magallanes, una serie de misiones católicas comenzaron a llegar a Filipinas durante el siglo

xvi

. Antes de que Kuzawa y su equipo aparecieran para hacer sus mediciones de la testosterona de los hombres, Cebú ya contaba con cerca de cinco siglos de exposición al PMF).

Como en el caso de las aves, esta línea de investigación nos indica que los humanos cuentan con un sistema fisiológico preparado para regular la testosterona de los hombres, además de otros aspectos de su psicología, al amparo de pistas relacionadas con las oportunidades de apareamiento, las exigencias parentales o la competencia por el estatus. Cuando es necesario, los niveles T se elevan, preparando a los miembros masculinos de la especie para la competición por el estatus y la pareja, y, por contra, declinan cuando llega la hora de construir un nido y alimentar a la prole. En las distintas sociedades humanas, los padres con un nivel más reducido de testosterona se preocupan más de sus hijos y están mejor sintonizados para percibir sus llantos. Las normas de la monogamia WEIRD manipulan esos diales al reducir las oportunidades disponibles de apareamiento de los hombres casados y ponerlos en un contacto más estrecho con su descendencia, dos circunstancias que, a su vez, reducen los niveles de testosterona.[383]

Si agregamos dichos efectos a toda una población, podemos empezar a

vislumbrar el modo en que las normas monógamas suprimen la testosterona a nivel social. Al prohibir a los hombres de más estatus que monopolicen a las esposas potenciales, las normas monógamas facilitan que los que están por debajo se casen (o se emparejen) y tengan hijos. Así pues, las normas maritales WEIRD aseguran que un porcentaje más elevado de varones pase por esa reducción de los niveles T que sigue tanto al matrimonio monógamo como al cuidado de la prole. Por contra, en las sociedades poligínicas, muchos más hombres (un 40 por ciento, como hemos visto en la figura 8.2) permanecerán en la categoría «Aún soltero» de la figura 8.3 para toda la vida. En consecuencia, en una sociedad así, el porcentaje de hombres que nunca pasarán por esos procesos de reducción de la testosterona que se observan en los de las sociedades monógamas será mucho mayor. De esta manera, al igual que ocurre con las aves poligínicas, los varones solteros de esas comunidades mantendrán unos niveles relativamente altos de testosterona a lo largo de toda su vida.[384]

Resulta curioso que, dado que el matrimonio poligínico también cambia el mundo social de los hombres casados, reducir el problema al casamiento de los hombres de bajo estatus es subestimar los efectos supresores de la monogamia. Para entender el porqué, recordemos que en las sociedades poligínicas los varones casados siguen estando en el mercado matrimonial. La consecuencia es que, frente a lo que ocurre en sociedades monógamas, el nivel de testosterona no se reduce con la edad, o si lo hace, es imperceptible en comparación con lo que vemos en las sociedades WEIRD. En algunos casos, es posible que incluso aumente con el paso de los años. Por ejemplo, entre los hablantes de suajili de la isla de Lamu, en Kenia, ni casarse ni tener hijos reduce la testosterona de los hombres. Por contra, unirse a una segunda esposa, algo que hacen cerca de una cuarta parte, está levemente asociado a unos niveles más altos. En este caso, puede ser que tener unos niveles T más elevados haga que los hombres sigan buscando nuevas esposas, o bien que sea el tener una nueva esposa lo que induzca el aumento. Sea del modo que sea, se trata de unos efectos que el matrimonio monógamo anula.[385]

En Tanzania, puede verse el impacto que las diferentes normas sociales tienen en la psicología masculina, mediante una comparación de los pastores datogas con los cercanos hadzas, cazadores-recolectores. Entre los patrilineales datogas, cerca de un 40 por ciento de los hombres tiene más de una esposa, y convertirse en padre no tiene un efecto detectable en los niveles T. Tanto para los casados como para los solteros, el único impedimento normativo que se impone a su vida sexual es que no pueden tener, bajo ningún concepto en absoluto, relaciones

sexuales con las esposas de otros. Es más, los datogas de sexo masculino viven y duermen en casas en las que solo hay otros hombres, separados de sus esposas e hijos. Se considera que los bebés forman parte del cuerpo de la madre hasta el destete, de manera que los padres no se encargan de ellos. A la luz de tales normas, no sorprenderá que la testosterona de los padres datogas no disminuya. Frente a esto, entre los hadzas, el matrimonio poligínico solo se da en uno de cada veinte hombres (el 5 por ciento), y las normas sociales exigen el cuidado paterno de lactantes y niños pequeños. De este modo, los niveles T de los varones hadzas se reducen en alguna medida cuando tienen niños, una reducción cuya envergadura es proporcional al tiempo que dedican al cuidado de los hijos. [386]

La diferencia fundamental entre los humanos y las aves es que en nuestra especie la evolución puede dar lugar a normas sociales que exploten esas respuestas hormonales incorporadas para sus propios fines. Entre grupos como los datogas, la supervivencia de los clanes y las tribus habría dependido, en parte, de la osadía y ferocidad de sus guerreros, y todos los hombres son guerreros. Al mantener altos los niveles de testosterona, normas como el vivir separados de sus esposas e hijos podría haber sido ventajoso en la competencia con otros clanes y tribus. En contraste, la monogamia cristiana constituyó un paquete formidable para la supresión de los niveles T. Además de limitar a los hombres a una sola esposa, el PMF de la Iglesia incluía otra variedad de ingredientes activos. En primer lugar, impedía a los hombres buscar sexo fuera del matrimonio, ya fuese con prostitutas o buscando una amante. Para conseguirlo, la Iglesia puso su empeño en acabar con la prostitución y la esclavitud sexual, al tiempo que creaba normas que motivaban a la comunidad para vigilar el comportamiento sexual de los hombres y hacer pública cualquier infracción. El propio Dios, por supuesto, se aplicaba en la tarea de acechar y castigar cualquier transgresión sexual, ya fuese por parte de hombres o de mujeres, lo que contribuyó al desarrollo de los conceptos cristianos de pecado y culpa. En segundo lugar, la Iglesia dificultó el divorcio e hizo que fuese casi imposible volver a casarse, evitando de ese modo que los miembros del sexo masculino entrasen en algo así como una monogamia por entregas. De hecho, bajo el programa de la Iglesia, la única forma en que alguien podía tener sexo legítimo era con su cónyuge único y con el fin de procrear.[387]

Todo esto contrasta con otras sociedades monógamas, como Atenas o la Roma precristiana, donde los hombres estaban limitados a una esposa, si bien no tenían fuertes restricciones en otros sentidos; además de que podían divorciarse con

facilidad, estaba la posibilidad de adquirir esclavas sexuales, tomar a las extranjeras como concubinas o recurrir a una miríada de caros burdeles.[388]

La consecuencia es que el matrimonio WEIRD, que, por supuesto, se constituyó sobre la base del matrimonio cristiano, genera una endocrinología peculiar. Resulta que es una creencia común entre los practicantes de la medicina que la testosterona declina «de forma natural» con la edad. En el siglo XXI, en el caso de Estados Unidos, estas disminuciones son tan radicales que incluso algunos hombres de mediana edad reciben tratamiento por sus bajos niveles. Sin embargo, tal y como he explicado antes, en las sociedades con las instituciones matrimoniales más típicas de los humanos no se observan estas menguas con la misma regularidad, y, cuando es el caso, ni de cerca se producen de un modo tan pronunciado como en las sociedades WEIRD. Al parecer, la endocrinología WEIRD acompaña a la psicología WEIRD.[389]

Hasta aquí he dedicado un tiempo a la testosterona, para delinear tan solo una de las vías biológicas que las instituciones han hecho evolucionar para explotar nuestro comportamiento, nuestras motivaciones y nuestros procesos de toma de decisiones. También hemos visto el modo en que la Iglesia, por medio de la institución del matrimonio monógamo, se inclinó un poco para agarrar a los hombres por los testículos. No hay duda de que la evolución cultural ha encontrado una miríada de rutas biológicas hacia nuestro cerebro y nuestro comportamiento. Ahora, pasemos de las hormonas a la psicología y consideremos el modo en que el matrimonio monógamo suprime la competitividad, la asunción de riesgos y los deseos de venganza en los hombres, al tiempo que aumenta en ellos la confianza impersonal y la capacidad de autorregulación.[390]

Verdad, trabajo en equipo y crimen

Para indagar en el modo en que el matrimonio monógamo influye en la psicología, voy a poner sobre la mesa dos tipos de pruebas. En primer lugar, puesto que ya sabemos que el matrimonio monógamo suprime los niveles T, vamos a examinar cómo afecta esta hormona a la toma de decisiones, las motivaciones y el trabajo en equipo. Después, ya que el matrimonio monógamo

suele incrementar la disponibilidad de potenciales parejas (mujeres solteras), pasaremos a analizar cómo el viraje en la manera en que los hombres perciben la disponibilidad de posibles parejas influye en la paciencia y los procesos de toma de decisiones de estos.

¿Qué peso tiene la testosterona en nuestro comportamiento? Con el fin de preparar a los individuos para la competencia por el estatus o por la búsqueda de una compañera, esta hormona opera a través de una variedad de procesos biológicos complejos, con los que altera nuestra psicología. Ante una posible prueba de estatus —en competiciones de todo tipo, desde judo y tenis hasta ajedrez y dominó—, los niveles de testosterona suelen dispararse.[391] Los estudios llevados a cabo a partir de la manipulación experimental de la testosterona muestran que el aumento de sus niveles puede (1) alimentar la motivación competitiva, lo que puede aumentar la agresividad; (2) intensificar la vigilancia social cuando hay un problema o una amenaza; (3) sofocar el miedo, y (4) intensificar la sensibilidad a las recompensas así como inhibir la respuesta al castigo.[392] Por supuesto, la testosterona también aumenta el impulso sexual de la gente.

La mentalidad competitiva de suma cero que favorece la testosterona puede salir cara. En un experimento sencillo, se emparejó a una serie de varones con un desconocido, dándoles la opción de pulsar en distintas oportunidades, o bien el botón A, que incrementaba ligeramente sus propias ganancias en efectivo, o bien el botón B, lo que suponía una reducción considerable de la cantidad de su contraparte. Quienes estuviesen interesados en ganar la mayor cantidad de dinero posible deberían pulsar en todas las ocasiones, o al menos en la mayoría, el botón A, pero aquellos cuya intención fuese ganar más dinero que el otro (lo que supondría una maximización de sus ganancias relativas) recurrirían más bien al botón B (reduciendo las ganancias del compañero). Cuando se les inyectaba testosterona, había más probabilidades de que estos hombres pulsasen el botón B que cuando se les administraba un placebo. La conclusión es que aquellos que veían aumentar sus niveles de testosterona tendían a atacar a sus compañeros (¿oponentes?), aunque al final del experimento acababan con menos dinero en total.[393]

Aún podemos percibir las consecuencias sociales de los efectos hormonales en mayor profundidad, gracias a otro experimento en que los participantes eran distribuidos en grupos de dos personas. Había una fase intragrupal, en la que cada uno de los miembros de la pareja competía contra el otro, y también otra en

la que competían como pareja frente a otras parejas, que sería el tratamiento intergrupar. No se trataba de lucha libre ni de un forcejeo, sino de ver quién obtenía las mejores puntuaciones en la Graduate Record Examination (GRE), una prueba oficial para el acceso al posgrado universitario. En la fase intragrupal, quienes sacaban una nota superior a la de su pareja participaban en el sorteo de un premio. En la intergrupar, entraban en el sorteo si la suma de las notas de los dos miembros de la pareja superaba la puntuación total de la otra pareja.

Lo que se recogió en los resultados es que aquellos con la testosterona relativamente elevada, medida en el momento en que llegaron al laboratorio, rindieron un 18 por ciento mejor cuando tenían que batir a su compañero, es decir, cuando se enfrentaban a una competición intragrupal de suma cero (figura 8.4). Por su parte, el rendimiento de quienes habían registrado unos niveles más bajos de testosterona fue un 22 por ciento superior en la competencia intergrupar. Lo que esto indica es que si se va a afrontar una competencia descarnada entre grupos, como organismos, empresas, Estados o unidades militares, si se trata de tareas que exigen un rendimiento cognitivo superior o habilidades analíticas, es mejor evitar a los tipos que van subidos de testosterona, o bien bajarles los niveles hormonales con unas normas de matrimonio WEIRD.[394]

Unos índices elevados de testosterona pueden reducir, asimismo, la estimación que hace una persona de cuánto se puede confiar en un desconocido, probablemente por sus efectos en la predisposición a la vigilancia social y a la percepción del mundo como un juego de suma cero. En un estudio se pidió a los participantes que juzgasen lo fiables que les parecían setenta y cinco desconocidos distintos, a partir de fotografías de sus caras. Cada participante pasaba por la prueba dos veces, una antes de recibir una dosis de testosterona y otra tras recibir un placebo; por supuesto, los sujetos no sabían cuál de las dos cosas les administraban cada una de las veces. Tras haber recibido la testosterona, los participantes juzgaban los mismos rostros como menos fiables que cuando habían recibido el placebo. Una cosa interesante es que quienes parecían depositar una mayor confianza con el placebo eran quienes experimentaban una caída más pronunciada de su valoración sobre la fiabilidad tras haber recibido la inyección de testosterona.

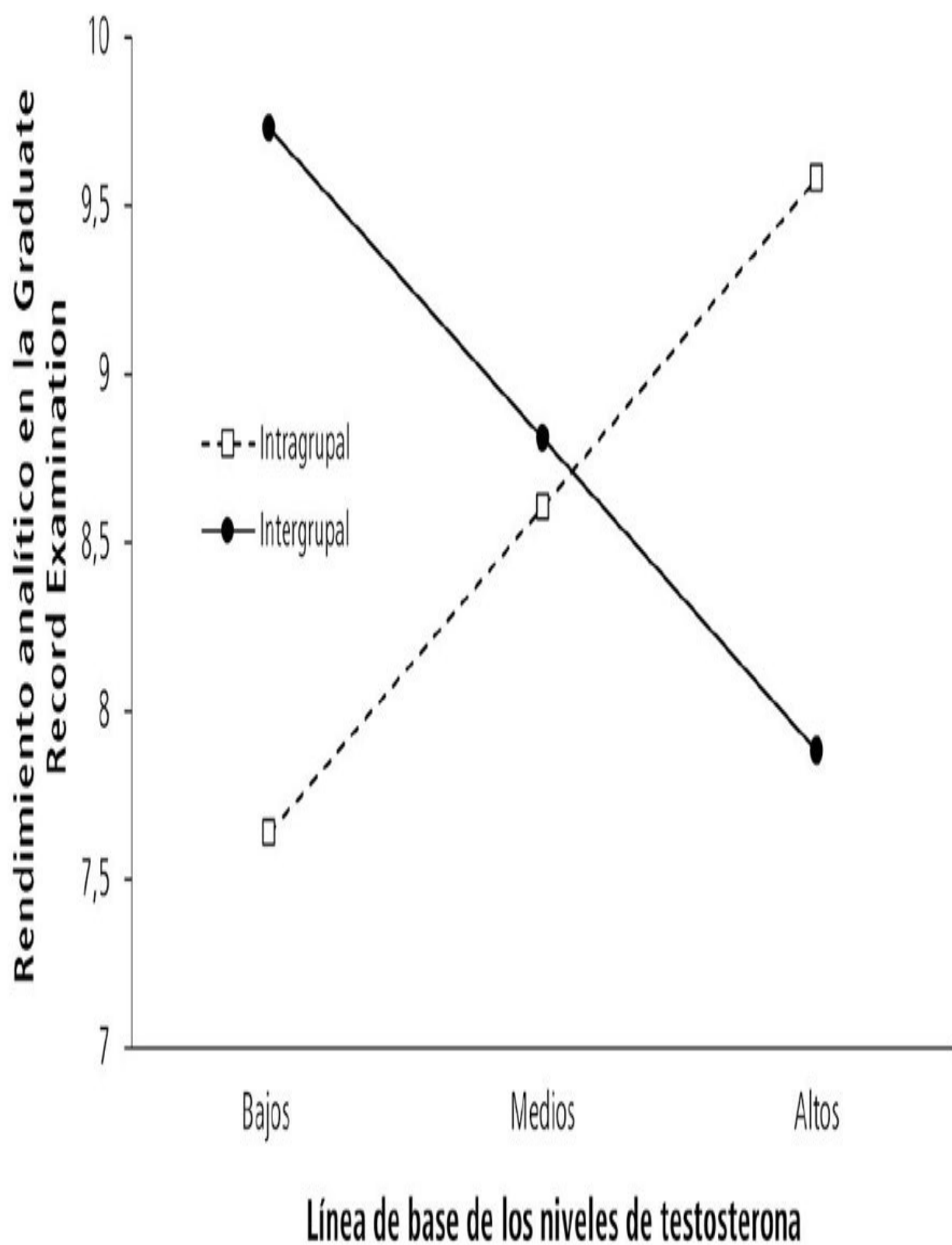


Figura 8.4. Comparación del rendimiento de los participantes con testosterona baja frente a los participantes con testosterona alta, tanto en la competición intragrupal como en la intergrupala. Como cabía esperar, quienes tienen más testosterona se desempeñan mejor en la competición intragrupal, de carácter individual. No obstante, cuando se trata de competir entre grupos, sus resultados son relativamente deficientes. Las puntuaciones de la GRE se basan únicamente en el examen analítico de la prueba, con un total de quince puntos posibles. (Datos de Mehta, Wuehrmann y Josephs, 2009).

Sucesivos trabajos basados en escaneos del cerebro indican que es la testosterona lo que genera este efecto en la apreciación de la confianza, al bloquear las interconexiones entre la corteza prefrontal y la amígdala. Una vez desinhibida por la corteza prefrontal, la amígdala dirige la respuesta de la gente ante caras poco fiables. De este modo, al suprimir los niveles de testosterona, el matrimonio monógamo puede haber dado a las cortezas prefrontales de los varones un mayor control, impulsando un aumento del autocontrol y la disciplina personal con base en convenciones aprendidas (como las normas impersonales sobre la confianza).[395]

Este tipo de experimentos confirman que la testosterona puede influir, como de hecho lo hace en ocasiones, en el comportamiento de los hombres, en cosas como (1) disparar una respuesta automática ante un desafío, (2) el gusto por la venganza, (3) la confianza en los demás, (4) la capacidad para el trabajo en equipo o (5) la asunción de riesgos financieros. Con todo, es de vital importancia no simplificar en exceso los efectos de esta hormona, que necesariamente opera a través de una serie de interacciones biológicas de carácter complejo en las que están envueltas otras hormonas y la química cerebral. Por otra parte, hay que tener en mente que la testosterona no se reduce a asumir riesgos, tener un comportamiento impaciente, actuar con agresividad o desconfiar en la gente como fines en sí mismos. El objetivo es valorar y motivar las acciones más efectivas para ascender en la escala del estatus. Es perfectamente plausible que una testosterona elevada lleve a un individuo —a pesar de la reducción de la confianza— a invertir recursos en extraños o a cooperar en equipo si ese es el modo más seguro de incrementar el estatus. Es posible que corran el riesgo de ser estafados o de que se aprovechen de ellos si no hay otra forma menos

temeraria de escalar esa montaña. A nivel social, los problemas aparecen cuando el camino más viable hacia el aumento del estatus (y de las oportunidades de apareamiento), si no el único, exige a los interesados mentir, estafar, robar o matar para conseguir el ansiado ascenso.[396]

El problema de estos hallazgos de laboratorio es que no esclarecen si tales efectos tienen un valor en el mundo real. Es decir, ¿son importantes?

Resulta que hay buenas razones para pensar que sí. Se han llevado a cabo muchas investigaciones para examinar la relación entre los niveles masculinos de testosterona a largo plazo y su comportamiento en el mundo real. Hay estudios hechos en sociedades WEIRD que indican que los hombres con unos índices más altos de esta hormona tienen más probabilidades de acabar arrestados, traficar con propiedades robadas, endeudarse o utilizar armas en una pelea; también de fumar, generar adicción a las drogas, abusar del consumo de alcohol, apostar y participar en actividades peligrosas. La testosterona se asocia a actitudes de dominancia tanto en adolescentes como en adultos, y hay una leve aunque persistente relación entre los niveles de esta hormona y las agresiones violentas, incluida la violencia de género. Desde luego, todos estos indicios extraídos del mundo real no nos sirven para esclarecer si es la testosterona la que causa tales comportamientos o si son las experiencias personales de una persona las que exacerban la producción de aquella, pero los trabajos experimentales que he citado nos dan a entender que se trata de una autopista de dos sentidos. Así, si es verdad que una testosterona más elevada alienta el comportamiento criminal entre hombres de bajo estatus y que el matrimonio reduce sus niveles relativos, ¿reprime el matrimonio las posibilidades de que un hombre cometa un crimen? Desde luego que sí, pero antes de pasar a esa cuestión, vamos a considerar cómo el modo en que los hombres perciben la proporción de sexos afecta a sus procesos de toma de decisiones.[397]

Son muchos los experimentos psicológicos que indican que en parte los hombres evalúan la intensidad de la competencia masculina observando la proporción de competidores con respecto a las mujeres disponibles en el entorno local, en virtud de lo cual se reajustan su aptitud para la paciencia, la asunción de riesgos y otros aspectos de la psicología, de forma adaptativa y predecible. Por ejemplo, en una tarea de descuento por demora similar a la que vimos en el capítulo 1, en la que se hacía pensar experimentalmente a un grupo de varones que el entorno social era más competitivo sexualmente, con más hombres que mujeres, estos se mostraban más dispuestos a aceptar las recompensas más parcas pero más

inmediatas, por encima de las que eran más sustanciosas pero requerían de un tiempo de espera. Este y otros experimentos parecidos denotan que cuando los hombres perciben una competición masculina más pronunciada, es decir, un exceso de miembros del sexo masculino, es frecuente que se vuelvan menos pacientes y que asuman más riesgos. Claro que los sujetos con los que se hicieron estas pruebas, como en la mayor parte de los experimentos psicológicos, eran estadounidenses WEIRD, así que debemos afrontar la cuestión de si los resultados pueden generalizarse a toda la especie. Pero resulta que los resultados del laboratorio encajan sin brusquedades con los efectos en el mundo real que el «exceso de hombres» tiene en las tasas criminales en China, un fenómeno que vamos a valorar enseguida. Se trata de una coincidencia que nos hace estar más seguros de nuestras conclusiones.[398]

Es probable que los cambios psicológicos de tal naturaleza, los cuales afectan a la impulsividad, la competitividad y el autocontrol, hagan a los individuos más propensos a cometer crímenes, beber en exceso y consumir estupefacientes ilegales. Está claro que hay muchos factores no psicológicos que tienen asimismo influencia en que la gente decida implicarse en actos criminales y abusar de las drogas. Una cosa que resulta interesante es que mientras que los criminales convictos dan muestra de unos niveles de honestidad y cooperatividad comparables a los de otros en sus mismas sociedades en condiciones bajo control de laboratorio, en experimentos llevados a cabo tanto en Gran Bretaña como en China afrontan más riesgos para obtener recompensas más altas. De hecho, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de las poblaciones, donde las mujeres suelen asumir menos riesgos que los varones, en las cárceles, ellas son ligeramente más atrevidas a la hora de tomar una decisión que pueda implicar riesgos. En el contexto de estudios psicológicos controlados, tanto los presos como los adictos a las drogas dan señas de tener menos paciencia y más impulsividad (entre las personas WEIRD) que los sujetos de los grupos paralelos en que no hay ni presos ni adictos a las drogas. Todos estos trabajos, considerados en conjunto, nos dan la idea de que el matrimonio monógamo, al alterar la psicología de los hombres en aspectos fundamentales, reduciría los índices de criminalidad.[399]

El matrimonio monógamo reduce el crimen

En una sociedad WEIRD, cuando un hombre se casa, al igual que ocurre con sus niveles T, las posibilidades de que cometa una variedad de crímenes disminuyen. Para comenzar, muchos estudios ponen de relieve que es mucho más probable que los varones solteros roben, asesinen o violen, en comparación con los casados. También es más común que apuesten, abusen de las drogas y beban alcohol en grandes cantidades. Los patrones expuestos se mantienen incluso si se tienen en cuenta las diferencias de edad, nivel socioeconómico, empleo y etnia. El problema de este tipo de estudios es que no nos dicen si, de hecho, casarse hace que los hombres cometan menos crímenes o beban en cantidades más moderadas, o si es que es menos probable que los criminales y alcohólicos encuentren una pareja con la que casarse. Desde luego, existe la posibilidad de que la causalidad vaya en ambos sentidos.

Un modo de sortear este problema, al menos parcialmente, es seguir a los mismos hombres a lo largo de su vida y comparar el comportamiento que los caracteriza cuando no están casados y cuando lo están. Hay un famoso estudio en el que se hizo un seguimiento a quinientos chicos de un reformatorio de Massachusetts, desde los diecisiete años hasta que se jubilaron. Los resultados apuntan a que casarse reduciría a la mitad las probabilidades de que un hombre cometa un crimen, ya se trate de crímenes contra la propiedad, como robo, hurto o estafa, o de crímenes violentos, como asalto o agresión. Si pasamos a hablar de toda clase de delitos, el matrimonio rebajaría la tasa en un 35 por ciento. Cuando uno de los chicos conseguía un «buen» matrimonio, las probabilidades de que cometiesen algún delito se reducían aún más. Recordemos que lo que estamos haciendo es comparar a unos individuos «con ellos mismos» en distintas épocas de su vida, por lo que ningún elemento privativo de esa persona puede explicar los resultados.[400]

Por supuesto, está la pega de que lo observado pueda explicarse por las derivaciones de las distintas fases de la vida. Quizá un joven vehemente cometa un crimen pero luego madure, siente la cabeza y se case, de tal manera que parezca que es el matrimonio la causa de la mengua de la criminalidad, cuando tan solo tendría una correlación con la fase de «sentar la cabeza». Resulta muy oportuno el que muchos de esos chicos se casasen y divorciasen varias veces, y que algunos enviudaran. Así, se observó un hecho destacable, y es que las probabilidades de que un hombre cometiera un crimen no solo aumentaban después de que se divorciase —es decir, cuando volvía a estar soltero—, sino que también lo hacían al fallecer su esposa. Hay muchos otros estudios que dan respaldo a la idea de que casarse en una sociedad monógama hace mermar las

probabilidades tanto de que cometa un delito como de que consuma alcohol o drogas en exceso.[401]

¿Y qué nos dicen los efectos del matrimonio WEIRD en los índices de criminalidad sobre los efectos de convertir una sociedad poligínica en una monógama? En las sociedades poligínicas, el «problema matemático» da lugar, por lo general, a una reserva mayor de hombres de bajo estatus, de entre los cuales muchos nunca se van a casar ni tendrán descendencia. En consecuencia, no van a pasar por los cambios psicológicos que induce el matrimonio, que reducirían las probabilidades de que cometan un crimen. En ausencia de esta profilaxis marital, se mantendrá en los varones de la reserva, y a lo largo de toda la vida, un riesgo incrementado de comportamientos criminales y otras enfermedades sociales. Por una variedad de motivos, también morirán más jóvenes. Así que, si bien el recurso a los chicos del reformatorio como sujetos de estudio puede parecer demasiado específico, ese es precisamente el tipo de hombres de bajo estatus que podrían verse atrapados en la reserva de solteros en exceso a que da lugar el matrimonio poligínico.[402]

Las inferencias anteriores se siguen lógicamente, pero ¿cómo podemos tener la seguridad de que un exceso de solteros en una sociedad va a generar una mayor criminalidad? La famosa política de hijo único de China nos proporciona justo la clase de experimento natural que nos sirve para poner a prueba ese razonamiento. El Estado chino comenzó a aplicar a finales de la década de 1970 dicha política, que suponía limitar el tamaño de las familias y restringir la descendencia de muchas parejas a un solo hijo.[403] A causa de la prevalencia de las familias patrilineales en la historia china, eran muchas las personas que tenían una fuerte preferencia cultural por tener, como mínimo, un hijo varón, para que el linaje pudiese continuar. Entonces, quienes se encontraban con ese límite de un solo hijo, se decantaban sin dudar por el sexo masculino. Como resultado, se procedió al aborto selectivo de millones de fetos de sexo femenino, y muchas niñas recién nacidas acabaron en orfanatos. A medida que dicha política se fue imponiendo en las distintas provincias y en tiempos distintos, la proporción de sexos comenzó a oscilar gradualmente en favor del masculino. Entre 1988 y 2004, la cifra del «excedente» de hombres llegó casi a multiplicarse por dos, y para 2009 ya había treinta millones de varones «de más».[404]

Tan pronto como los chicos sobrantes se fueron haciendo mayores, las tasas de arrestos casi se duplicaron, mientras que los índices de criminalidad se

dispararon, con un incremento nacional del 13,6 por ciento al año. Mediante un análisis de los datos sobre el número de crímenes y la proporción de sexos entre esas fechas de 1988 y 2004, la economista Lena Edlund y su equipo han evidenciado que a medida que los nutridos grupos de varones a que había dado lugar la política de un solo hijo fueron llegando a la madurez en las distintas provincias chinas, se produjo una escalada del crimen que se mantuvo en aumento mientras la reserva de hombres en exceso continuó engrosándose. Por cuanto la medida se implantó en años distintos en cada una de las provincias, puede observarse claramente un efecto escalonado en todo el país; en cada provincia, unos dieciocho años después de que se hubiese puesto en funcionamiento la política de un solo hijo, es decir, cuando la reserva de los varones en exceso alcanzaba la madurez, los índices de criminalidad empezaron a crecer. Tanto el número de arrestos como el de delitos siguieron aumentando con el crecimiento del excedente de hombres.[405]

Puesto que la mayoría de los delitos los cometen miembros del sexo masculino, es de esperar que el crimen aumente por el simple hecho de que haya más hombres. No obstante, los análisis en detalle ponen de relieve unos cambios psicológicos perceptibles; es más probable que los hombres nacidos en grupos en los que hay más varones que mujeres cometan más actos delictivos que los que, con unos ingresos y un nivel educativo similares, han nacido en comunidades con un sesgo masculino más leve.[406]

Sin duda, en el caso de China, dichas reservas de hombres en exceso no son fruto del matrimonio poligínico. Sin embargo, en consonancia con las pruebas de laboratorio mencionadas anteriormente y con los efectos del matrimonio WEIRD sobre las inclinaciones delictivas masculinas, el experimento natural al que la política del hijo único dio lugar en China viene a demostrar que las grandes reservas de solteros «remanentes» dan lugar a unos cambios psicológicos que alteran el proceso de toma de decisiones de estos, provocando unos índices de criminalidad más elevados.[407]

Todo esto parece querer decir que la Iglesia, con sus esfuerzos para difundir e imponer su peculiar versión del matrimonio monógamo a lo largo de los siglos, generó de forma no intencional un entorno que, poco a poco, fue domesticando a los hombres, haciéndonos a muchos de nosotros menos competitivos, menos impulsivos y menos propensos al riesgo, favoreciendo al mismo tiempo una mentalidad de suma positiva y una mayor disposición para hacer equipo con extraños. Ceteris paribus, esto debería dar lugar a unas organizaciones más

armoniosas y a una reducción de la delincuencia y del desorden social.[408]

Encajando todas las piezas

El matrimonio monógamo cambia psicológicamente a los hombres, incluso en el plano hormonal, y tiene una cascada de consecuencias en las sociedades. A pesar de que esta forma de matrimonio no es ni «natural» ni «normal» en las poblaciones humanas —y va directamente contra las poderosas inclinaciones de los hombres de estatus elevado o de la élite—, puede sin embargo otorgar a los grupos religiosos y a las sociedades una ventaja en la competencia intergrupala. Al sofocar la competición masculina y alterar la estructura familiar, el matrimonio monógamo cambia la psicología de los hombres de un modo que tiende a reducir la criminalidad, la violencia y la mentalidad de suma cero, al mismo tiempo que fomenta una confianza más amplia, las inversiones a largo plazo y una acumulación económica constante. En las sociedades monógamas, los hombres de bajo estatus, antes que seguir comportamientos impulsivos o arriesgados destinados a catapultarlos más arriba en la pirámide del estatus, tienen la oportunidad de casarse, tener hijos e invertir en el futuro. Por su parte, los varones de un estatus más elevado siguen teniendo más capacidad para competir, y lo harán, pero la ganancia obtenida en tal competición ya no supondrá la acumulación de esposas ni concubinas. En un mundo monógamo, la competición de suma cero es, relativamente, menos importante. Por lo tanto, hay un mayor margen para la formación de organizaciones y equipos voluntarios, que competirán unos con otros a nivel de grupo.[409]

Con esta comprensión psicológica a nuestras espaldas, vamos a considerar las reflexiones del afamado historiador de la Europa medieval David Herlihy:

Un importante logro social de la Edad Media temprana fue la imposición de las mismas leyes de conducta sexual y doméstica tanto para ricos como para pobres. El rey en su palacio, el campesino en su cabaña: nadie quedaba exento. Estafar podía resultar más fácil para los potentados, pero no podían reclamar mujeres o esclavas como su derecho. Se mejoraban así las oportunidades de un hombre

pobre para conseguir una esposa y tener progenie. Es muy probable que una distribución más equitativa de las mujeres en la sociedad bajomedieval ayudase a reducir los secuestros y las violaciones, así como los niveles de violencia en general.[410]

Todo eso tuvo lugar mucho antes de los primeros brotes de la democracia, las asambleas representativas, las constituciones y el crecimiento económico en Europa, lo que ha llevado a Herlihy y otros historiadores a plantear que podría tratarse de la primera piedra de la igualdad social, tanto entre los hombres como entre los sexos. Fuese rey o campesino, un hombre solo podía tener una esposa. Desde luego, los reyes europeos hicieron todo cuanto pudieron por sortear esa ley, pero se les fue constriñendo cada vez más, en formas que un emperador chino, un rey africano o un jefe polinesio jamás habrían podido ni imaginar. La monogamia de la Iglesia también se tradujo en que hombres y mujeres, generalmente de edades similares, se casaban siendo ya adultos, de común acuerdo y, potencialmente, sin necesidad de la bendición de los padres. Claro que en la Alta Edad Media aún quedaba un larguísimo recorrido hasta la paridad mucho más amplia de los roles de género modernos, pero el matrimonio monógamo había comenzado a acortar la distancia.[411]

Algunos investigadores sospechan que desarrollamos nuestros modelos mentales para movernos en el mundo social más amplio que habitamos sobre la base del entorno familiar en el que vivimos al crecer. El modo de organizarse y cooperar de nuestra familia es el que mejor conocemos y puede influir en cómo percibimos el resto del mundo. Por ejemplo, si la familia de alguien es autoritaria y jerárquica, es posible que esa persona tenga una mayor inclinación por las organizaciones autoritarias en un momento posterior de la vida. Si se trata de una familia más igualitaria y democrática, entonces es posible que se prefieran enfoques de consenso. Lo que esto significaría es que la difusión del matrimonio monógamo, junto con otros aspectos del PMF de la Iglesia, puede haber sido la génesis de familias que, de algún modo, eran más igualitarias y menos autoritarias que las que puedan encontrarse en la mayoría de las sociedades basadas en el parentesco intensivo (claro que no parecerían particularmente igualitarias a los ojos modernos; todo esto es relativo). En el momento en que la gente comenzó a formar núcleos urbanos, gremios e instituciones religiosas en los siglos X y XI, habría aplicado instituciones y perspectivas heredadas de la vivencia en una familia monógama y nuclear, no en

un clan patriarcal ni en linajes segmentarios, lo cual podría haber influido en el tipo de organizaciones que se desarrollaron y en las leyes por las que se decantaron.[412]

■

[\[362\] Historia de los indios de la Nueva España, Madrid: Real Academia Española, 2014.](#)

[\[363\] Fray Toribio escribió largo y tendido sobre las costumbres y creencias de aquellos a quienes deseaba convertir, y utilizó su influencia para proteger y defender a los pueblos indígenas cuando y donde pudo. Aunque era crítico con el modo en que el Gobierno español trataba a esas poblaciones, nunca dejó de lado su compromiso con la difusión del cristianismo y, al parecer, llegó a bautizar hasta a cuatrocientas mil personas a lo largo de su vida. Se lo considera como una voz de carácter moderado de los pueblos indígenas, a menudo en contraste con el apasionado obispo de Chiapas, fray Bartolomé de las Casas.](#)

[\[364\] Jankowiak, 2008, pp. 172-173.](#)

[\[365\] Jankowiak, 2008, p. 165. Véase también Jankowiak, Sudakov y Wilreker, 2005.](#)

[\[366\] «Peculiar» es justo el termino que utiliza el historiador Walter Scheidel \(2009\) al caracterizar el matrimonio monógamo en el mundo antiguo.](#)

[\[367\] Henrich, 2016; Muller, Wrangham y Pilbeam, 2017; Pilbeam y Lieberman, 2017. Sobre la poliandria, véase Starkweather y Hames, 2012. Con la referencia a la «vida en grupos» excluyo a los gibones.](#)

[\[368\] Buss, 2007.](#)

[\[369\] Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Hewlett y Winn, 2014. Se podría pensar que la mujer tenderá a preferir la poliandria, situación en la que ella sería la única esposa y contaría con varios maridos. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el caso de los hombres con varias cónyuges, las mujeres se enfrentan a un cálculo evolutivo bastante distinto, que ha venido conformando sus inclinaciones, emociones y motivaciones en el proceso evolutivo. Una mujer](#)

poliándrica no puede reproducirse «en paralelo» como haría un hombre, fecundando a varios compañeros en el mismo lapso de tiempo de manera que no aparecen ventajas. Es más, en su categoría de animal mamífero, acarrea inevitablemente dos importantes tareas, el embarazo y la lactancia, que no puede transferir sin más a unos maridos extra. Y, lo que es peor, el tener sexo con varios maridos puede generar confusión con respecto a la paternidad, lo que puede resultar en una reducción de la inversión paternal y un aumento de los celos sexuales entre los distintos maridos. Por último, una vez que llegue a la menopausia, seguir acaparando maridos jóvenes y viriles a medida que vaya envejeciendo no supone ninguna ventaja en absoluto, al menos desde el punto de vista reproductivo (si bien puede proporcionarle una diversión considerable). Por lo tanto, tener maridos adicionales rara vez compensa el esfuerzo y, sin duda, no sirve para acelerar los resultados reproductivos de una mujer como sí ocurre en el caso de un hombre con esposas adicionales. Semejante razonamiento evolutivo se traduce en que la selección natural ha conformado las inclinaciones de las mujeres de tal manera que estas recelarán de una disposición poliándrica, y las de los hombres de modo que la práctica les resultará esencialmente aversiva (eso es lo usual, ¡aunque no siempre es así!). En conjunto, las tendencias psicológicas de carácter evolutivo que nos caracterizan tienden a suprimir o inhibir la difusión y la popularidad de los matrimonios poliándricos como norma, si bien, bajo ciertas condiciones, la evolución cultural ha dado lugar a soluciones creativas a tales obstáculos psicológicos y generado unos índices moderados de matrimonio poliándrico (Levine y Silk, 1997).

[370] Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Levine y Silk, 1997. Tiende a ocurrir en situaciones económicas en que (1) un hogar sacará beneficio del trabajo de varios maridos y (2) los hermanos pueden casarse de forma colectiva con la misma mujer, para mitigar las posibles dudas sobre la paternidad.

[371] Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Hewlett, 1996, 2000; Marlowe, 2003, 2004.

[372] El 10 por ciento de monogamia entre los cazadores-recolectores puede ser algo engañoso, puesto que, de hecho, la mayoría no imponen ningún tabú ni al matrimonio poliándrico ni al poligínico. En su lugar, viven bajo una combinación de condiciones ecológicas e instituciones igualitarias que silencian las desigualdades económicas entre los hombres, de tal modo que es imposible incluso para aquellos con un mayor estatus económico atraer a más de una esposa. Desde la perspectiva de la mujer, los hombres disponibles son lo

suficientemente similares como para que convertirse en la segunda esposa de un hombre casado pueda parecer una opción mejor que ser la primera consorte de uno que esté soltero. En algunos casos, tales condiciones ecológicas han exigido normas sociales que nivelasen las desigualdades de forma activa, con instituciones como un reparto amplio de los alimentos. Los grupos así terminan por contar de facto con uniones exclusivamente monógamas. Es destacable que algunas de estas poblaciones «monógamas» cuenten con normas sociales que permiten a los maridos «prestar» a sus esposas a otros hombres durante una noche o dos. Los servicios proporcionados por una esposa prestada incluirían cocinar, pero se extenderían al sexo. Así pues, parece claro que las normas que rigen a estas sociedades serían bastante diferentes de las que gobiernan la monogamia WEIRD.

[373] Betzig, 1982, 1993; Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Scheidel, 2008, 2009. Nótese que en el caso de las sociedades que se han clasificado como poseedoras de un sistema de matrimonios «poliándricos», lo que esto significa es que esas uniones tienen unas tasas entre bajas y moderadas; de igual modo, es importante tener presente que se da en ellas una confluencia de matrimonios poliándricos y poligínicos.

[374] Bergreen, 2007; Betzig, 1982, 1986, 1993; Motolinía, 1973; Scheidel, 2008, 2009a, 2009b. A menudo se mantiene que los matrimonios de la aristocracia y los harenes obedecían al simple hecho de la construcción de alianzas políticas. Si bien no cabe duda de que los matrimonios políticos desempeñan un papel en esta historia, son muchos los detalles que apuntan a la función central del sexo y la reproducción. En primer lugar, como se ha hecho notar en el cuerpo del texto principal, desde luego que las esposas de la élite respondían con frecuencia a una categoría especial (la categoría de «alianzas»), pero los hombres dentro de esa clase también se procuraban harenes constituidos por mujeres de clases más bajas. En segundo, las burocracias estatales se encargaban de organizar concursos de belleza para escoger a las esposas o concubinas del emperador. Si no se tratase más que de conexiones políticas, ¿cuál sería la relevancia de la belleza? En tercero, no era extraña la existencia de instituciones enteras cuyo objeto era la sexualidad de dichas esposas y concubinas. Por ejemplo, en China, las damas de la corte, de cuya guarda se encargaban los eunucos, vigilaban los ciclos de menstruación del harén.

[375] La primera vez que encontré una colección de ejemplos de esta naturaleza —el tamaño de los harenes—, temí de inmediato que se tratase de casos

escogidos que quizá ponían de relieve extremos o excesos de las sociedades complejas (o los prejuicios de los observadores occidentales). No obstante, si se hace una inmersión más profunda en los registros antropológicos e históricos, parece que en el caso de las sociedades estratificadas estarían más cerca de la media que de los extremos.

Y, lo que resulta más asombroso, los análisis recientes de datos genéticos provenientes de todo el mundo indican que los niveles crecientes de poliginia han sido tan comunes en los últimos diez mil años que han dejado huella en el cromosoma Y, es decir, el ADN exclusivo del sexo masculino. Valiéndose de la preciosa información contenida tanto en el cromosoma Y que nos caracteriza como en el ADN mitocondrial (que, en su caso, se hereda solo de la madre), los genetistas han estimado el número de padres y el número de madres presentes a lo largo de toda nuestra historia evolutiva. En un mundo puramente monógamo, se esperaría que la ratio del número de madres frente al de padres estuviese cerca del uno. Según los datos obtenidos, antes de la agricultura, dicha relación era bastante constante, de dos a cuatro madres por cada padre. No obstante, unos pocos miles de años después del comienzo de las prácticas agrícolas, nos encontramos un proceso en el que, mientras que el número de madres iba rápidamente en aumento, a medida que la población se ampliaba, el de padres se desplomaba. Es decir, ¡el número de padres decrecía al mismo tiempo que la población total iba en aumento! En el momento cumbre de esta ascensión, la relación era de más de dieciséis madres por cada padre.

Lo más congruente con un patrón genético así es la combinación de unos altos niveles de poliginia y una feroz competencia intergrupala. Los clanes de agricultores en expansión, los linajes segmentarios y las jefaturas asesinaban o esclavizaban a los hombres de las sociedades que conquistaban y tomaban a todas las mujeres fértiles como esposas, concubinas o esclavas sexuales (Heyer et al., 2012; Karmin et al., 2015; Zeng, Aw y Feldman, 2018). En sintonía con esta observación, la disminución en el número de padres se registra de forma más temprana en aquellas regiones en que apareció con más precocidad la agricultura, es decir, en Oriente Medio (regiones como Mesopotamia) y en el sur y este de Asia. En Europa, donde la agricultura llegó más tarde, se refleja una caída aún más sustanciosa, cuyo nadir tuvo lugar entre hace cinco mil y seis mil años. En las poblaciones andinas, donde la agricultura comenzó a practicarse relativamente tarde, el fenómeno no se recoge hasta hace entre dos mil y tres mil años.

[376] [Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Scheidel, 2009a, 2009b. Con respecto al Tribunal Supremo de India, véase \[www.ibtimes.co.uk/india-bans-polygamy-muslims-not-fundamental-right-islam-1487356\]\(http://www.ibtimes.co.uk/india-bans-polygamy-muslims-not-fundamental-right-islam-1487356\).](#)

[377] [Se trata de una versión propia del término acuñado por Craig Jones, «el problema matemático de la poligamia»; lo cierto es que en el caso de la poliandria no existe ningún problema matemático.](#)

[378] [Fenske, 2015; Field et al., 2016; Marlowe, 2000, 2003, 2005, 2010. A diferencia de lo que ocurre con las sociedades modernas de África, asumimos que la población no se encuentra en proceso de crecimiento.](#)

[379] [Henrich, Boyd y Richerson, 2012. Esto se aplica a las sociedades de nivel estatal, pero no necesariamente a las de pequeña escala.](#)

[380] [Véanse los materiales complementarios de Henrich, Boyd y Richerson, 2012.](#)

[381] [Beletsky et al., 1995; Wingfield, 1984; Wingfield et al., 1990; Wingfield, Lynn y Soma, 2001. De manera similar, las aves poligínicas con el supresor de andrógenos implantado tendían a pasar más tiempo en el nido, cuidando de los polluelos.](#)

[382] [Gettler et al., 2011. Para una revisión reciente, véase Grebe et al., 2019.](#)

[383] [Alvergne, Faurie y Raymond, 2009; Booth et al., 2006; Burnham et al., 2003; Fleming et al., 2002; Gettler et al., 2011; Gray, 2003; Gray y Campbell, 2006; Gray et al., 2002; Mazur y Booth, 1998; Mazur y Michalek, 1998; Storey et al., 2000.](#)

[384] [Beletsky et al., 1995.](#)

[385] [Gray, 2003; Gray y Campbell, 2006; Gray et al., 2002; Muller et al., 2009. Nótese que los hombres WEIRD tienden a mostrar unos niveles absolutos de testosterona bastante elevados, es probable que a causa de que están, por lo general, bien alimentados y de que viven en entornos bajos en patógenos. Está muy extendida la idea de que lo que importa son los niveles relativos, y no el absoluto, lo que significaría que el sistema endocrino se equilibra a ciertos niveles \(Wingfield et al., 1990\).](#)

[\[386\] Muller et al., 2009.](#)

[\[387\] Sellen, Borgerhoff Mulder y Sieff, 2000.](#)

[\[388\] Betzig, 1992; Harper, 2013.](#)

[\[389\] Ellison et al., 2002.](#)

[\[390\] Henrich, 2016, capítulo 14.](#)

[\[391\] Estas relaciones hormonales son complejas y descansan en un alto grado en la evaluación subjetiva de la situación por parte de los individuos \(Salvador, 2005; Salvador y Costa, 2009\).](#)

[\[392\] Para una reconsideración de la relación entre la testosterona y el estatus, véase Booth et al., 2006; Eisenegger, Haushofer y Fehr, 2011; Mazur y Booth, 1998. La testosterona también puede mejorar el control motor y la coordinación \(Booth et al., 2006; Mazur y Booth, 1998\). Para investigaciones sobre la vigilancia social y la reducción del miedo, véase Van Honk et al., 2001; Van Honk et al., 2005. Para cambios en la sensibilidad ante ganancias y pérdidas, véase Van Honk et al., 2004.](#)

[\[393\] Kouri et al., 1995; Pope, Kouri y Hudson, 2000. Estos experimentos están hechos con muestras reducidas, de manera que es necesario mantener la cautela.](#)

[\[394\] En este experimento participaron tanto hombres como mujeres, distribuidos en pares del mismo sexo \(Mehta, Wuehrmann y Josephs, 2009\). Los efectos son mucho más fuertes en los hombres, pero también aparecen en las mujeres. Los individuos considerados como con una testosterona elevada en la figura 8.4 son aquellos con una desviación estándar o más por encima de la media, mientras que los catalogados como con un nivel bajo presentan asimismo una desviación estándar o más por debajo de la media. Los datos se acondicionaron y estandarizaron por separado para hombres y mujeres, antes de combinarlos para el gráfico. Lamentablemente, el tamaño de la muestra del experimento es pequeño \(sesenta individuos\).](#)

[\[395\] Bos, Terburg y Van Honk, 2010. Este estudio se llevó a cabo solo con mujeres. No obstante, hay buenas razones para sospechar que los efectos psicológicos constatados también se aplican a hombres \(Bos et al., 2010; Hermans, Putman y Van Honk, 2006; Van Honk, Terburg y Bos, 2011\). Para](#)

[trabajos de investigación sobre la conexión con la amígdala, véase Bos et al., 2012.](#)

[\[396\] Mehta y Josephs, 2010; Storey et al., 2000. Al impulsar un comportamiento de búsqueda de estatus, una testosterona más elevada también puede hacer que los hombres asuman unos mayores riesgos económicos, al menos bajo ciertas condiciones \(Apicella, Dreber y Mollerstrom, 2014\). No obstante, como ya he enfatizado, no hay una relación simple y directa entre la testosterona y el comportamiento arriesgado per se, y las iniciativas para confirmar ese vínculo son variopintas \(Apicella, Carré y Dreber, 2015\). Otro acercamiento es el de administrar una dosis de testosterona a individuos de sexo masculino y pedirles que tomen decisiones económicas después. En un diseño que trataba de emular las condiciones de la vida real, se administraba a unos jóvenes, o bien testosterona, o bien un placebo, para luego darles una serie de oportunidades para invertir dinero en pares de acciones. Los hombres cuya testosterona se había elevado artificialmente hacían inversiones más elevadas en las acciones con más riesgo —aquellas cuyo valor oscilaría más—, hasta en un 46 por ciento, en comparación con el grupo del placebo \(Cueva et al., 2015\).](#)

[\[397\] Booth, Johnson y Granger, 1999; Booth et al., 2006; Mazur y Booth, 1998; Soler, Vinayak y Quadagno, 2000. Es un 28 por ciento más probable que los hombres con unos niveles de testosterona por encima de la media más allá de una desviación estándar participen en un acto criminal que aquellos que se encuentran por debajo de la media.](#)

[\[398\] Ackerman, Maner y Carpenter, 2016. El matrimonio poligínico eleva de forma radical la desigualdad en las oportunidades de emparejamiento disponibles para «ganadores» y «perdedores». Las investigaciones sobre los efectos de esos entornos en que «el ganador se lo queda todo» convergen con las conclusiones de este capítulo \(Becker y Huselid, 1992; Bothner, Kang y Stuart E., 2007; Frick y Humphreys, 2011; Taylor, 2003\).](#)

[\[399\] Arantes et al., 2013; Block y Gerety, 1995; Blondel, Lohéac y Rinaudo, 2007; Cohn, Fehr y Marechal, 2014; Hanoch, Gummerum y Rolison, 2012; Khadjavi y Lange, 2013; Pratt y Cullen, 2000; Reynolds, 2006; Wichary, Pachur y Li, 2015.](#)

[\[400\] Henrich, Boyd y Richerson, 2012; Sampson y Laub, 1993; Sampson, Laub y Wimer, 2006.](#)

[\[401\] Duncan, Wilkerson y England, 2006; Farrington y West, 1995; Horney, Osgood y Marshall, 1995.](#)

[\[402\] Jin et al., 2010.](#)

[\[403\] La política actual es algo más compleja que simplemente un hijo por pareja. Por ejemplo, se aceptó una enmienda para permitir a las personas del medio rural tener un segundo niño si el primero era de sexo femenino. Pero, con independencia de tales complejidades, la conclusión es que la presión para tener descendencia de sexo masculino provocó un cambio en la ratio de los sexos.](#)

[\[404\] Edlund et al., 2007, 2013.](#)

[\[405\] El surgimiento de un cambio psicológico en los hombres «excedentes» pone de relieve la potencia de esos efectos de dos maneras. La primera es que, bajo la política de un solo descendiente, las familias, por lo general, tenían, a lo sumo, un hijo varón que se encargase de continuar el linaje, seguir con las tradiciones familiares y hacerse cargo de los padres una vez que fuesen ancianos. A la luz de unos valores muy arraigados, la situación habría motivado a padres y abuelos a hacer todo lo que estuviese en su mano para garantizar la salud, el matrimonio y la prosperidad de su único descendiente. En segundo lugar, todo esto ocurrió durante la descomunal expansión económica de China, de manera que abundaban el trabajo y las oportunidades laborales. No obstante, incluso aunque a muchos hombres les fuese mejor económicamente de lo que les había ido a sus padres, se enfrentaban a una competencia mucho más dura para encontrar pareja. Estas dos tendencias habrían confluido para reducir las probabilidades de que un hombre cometiese un crimen \(Edlund et al., 2007, 2013\).](#)

[\[406\] Los efectos sobre la relación del excedente de hombres y el crimen, fruto en este caso de la política de un solo hijo, serían independientes de la riqueza de cada provincia, el índice de empleo, los niveles educacionales, la desigualdad, la migración, la vigilancia, el gasto en servicios sociales y la estructura etaria de la población. No sorprenderá que los hombres solteros en la reserva del excedente, o lo que los investigadores de este campo llaman «solteros forzosos», tengan más probabilidades de participar en el comercio sexual y contagiarse de enfermedades sexualmente transmitidas \(Liu, Li y Feldman, 2012\).](#)

[\[407\] A mediados del siglo xx, los antropólogos ya habían dejado establecido el](#)

vínculo entre unas tasas más elevadas de matrimonio poligínico y unos índices criminales más altos (Bacon, Child y Barry, 1963; Burton y Whiting, 1961).

[408] El matrimonio monógamo también influye en la inversión parental, los conflictos en el seno del hogar y la organización de las familias, de tal modo que mejoran la salud y la seguridad de los bebés y los niños, en comparación con el poligínico (Henrich, Boyd y Richerson, 2012).

[409] Es probable que estos beneficios a nivel societal resulten más relevantes en sociedades humanas más complejas y estratificadas, con comercio intercomunitario, ejércitos permanentes, un tráfico comercial plenamente desarrollado y ocupaciones de alta capacitación. Bajo tales condiciones, la monogamia normativa promoverá el éxito en la competencia intergrupar y se propagará entre las distintas sociedades. Es importante enfatizar que el matrimonio monógamo normativo no siempre se ve favorecido por la competencia intergrupar (Henrich, Boyd y Richerson, 2012). Se dan circunstancias en las que esta también puede privilegiar el matrimonio poligínico (Fleisher y Holloway, 2004; Sahlins, 1961; White, 1988).

[410] Herlihy, 1985.

[411] A pesar de haber promovido activa y enérgicamente los tabús sobre el incesto de la Iglesia, tanto los gobernantes merovingios como los carolingios practicaron la poliginia. A Carlomagno se le conocen hasta diez esposas principales y secundarias.

[412] Herlihy, 1995; Todd, 1985.

PARTE III

**NUEVAS
INSTITUCIONES,
NUEVAS
PSICOLOGÍAS**

Del comercio y la cooperación

«El comercio cura de las preocupaciones destructoras, siendo una regla casi general que donde las costumbres son amables, hay comercio, y que donde hay comercio las costumbres son amables».

—MONTESQUIEU, El espíritu de las leyes (1749)

«Es un sistema pacífico, cuya mira es la de hermanar el género humano, haciendo que las naciones; a par de los individuos, sean útiles unas a otras [...]. La invención de traficar [...] ha sido el expediente más propicio para promover la sociabilidad universal, de los que no dictó expresamente la moralidad».

—THOMAS PAINE, El derecho del hombre (1792) [413]

En el verano de 1994, pasé unos meses trasladándome en canoa entre distintas comunidades remotas de matsiguengas, mientras realizaba un trabajo antropológico de campo sobre el modo en que los mercados conforman las prácticas agropecuarias. Como se recordará del capítulo 3, los matsiguengas son agricultores de roza y quema con un alto grado de independencia, que

tradicionalmente vivían en familias nucleares o en pequeñas aldeas familiares dispersas por una región de la Amazonia peruana. Durante ese primer verano de investigación, me fui quedando anonadado, en repetidas ocasiones, por el modo en que estas comunidades, a pesar de su reducido tamaño, se esforzaban en trabajar unidas en proyectos locales. La gente cooperaba con mucha facilidad con sus familias extensas y, a veces, con otras familias de los alrededores, pero a la hora de construir escuelas para el pueblo, reparar el procesador de arroz de la comunidad o incluso hacer la siega en los prados comunales, predominaban las actitudes oportunistas. A lo largo del año siguiente, aún desconcertado por lo observado, supe de un experimento conocido como el juego del ultimátum. De inmediato, se me ocurrió probarlo con los matsiguengas para el verano siguiente. [414]

En el juego del ultimátum o JU, se empareja de forma anónima a dos individuos, pongamos un hombre y una mujer, los cuales deben dividirse una cantidad de dinero real que llamaremos el interés. Digamos que este es de cien dólares. El primer jugador o proponente debe hacer una oferta de entre cero y el total (cien dólares) a la segunda jugadora o receptor. Pongamos que ofrece diez de los cien dólares. La receptora ha de decidir si acepta o rechaza la oferta. Si acepta, se queda con la cantidad que le han ofrecido (en este ejemplo, diez dólares), mientras que el proponente se queda el resto (noventa dólares). Si la receptora, por el contrario, rechaza la oferta, ambos se quedan sin nada. La interacción es anónima y hay un solo turno para decidir, es decir, que esa pareja no volverá a interactuar ni ninguno de los dos llegará a saber la identidad del otro.

Algo curioso de experimentos económicos como el JU es que se puede recurrir a la teoría de juegos para predecir lo que haría una persona racional si solo se preocupase de maximizar sus propios beneficios. Este cálculo nos proporciona un punto de referencia de lo que deberíamos esperar en un mundo de individuos racionales y volcados solo en el interés propio, es decir, la predicción del Homo economicus. En el JU, en tanto el proponente ofrezca más que cero, el receptor se enfrentará a la decisión de quedarse con algo de efectivo, si acepta, o no obtener nada. Ante una opción tan simple, los maximizadores de ingresos deberían aceptar cualquier oferta que no sea cero en todas las ocasiones. Los proponentes, al darse cuenta de la dura elección que afrontan los receptores, deberían hacer la oferta positiva más pequeña posible. Así, si hay cien dólares sobre la mesa y ponemos a la gente el límite de hacer ofertas de diez en diez dólares, la teoría predeciría que los proponentes nunca ofrecerían a los receptores más de diez dólares de los cien.[415]

¿Aceptarías tú una oferta de diez dólares? ¿Cuál es la oferta más baja que aceptarías? Si fueras el proponente, ¿cuánto ofrecerías?

En las sociedades WEIRD, la mayoría de los adultos de alrededor de veinticinco años ofrecen la mitad (cincuenta dólares). Por lo frecuente, las ofertas de menos del 40 por ciento (cuarenta dólares) se rechazan con frecuencia. La oferta promedio suele ser del 48 por ciento del interés. En estas poblaciones, seguir la teoría de juegos estándar con una oferta de diez dólares (el 10 por ciento) es una mala jugada. De hecho, si alguien es puramente egoísta pero advierte que otros no lo son, seguirá viéndose forzado a ofrecer cincuenta dólares (el 50 por ciento), ya que si ofrece menos es probable que la oferta se rechace y tenga que volverse a casa sin nada. Por lo tanto, frente a la predicción del Homo economicus, las personas WEIRD ponen de manifiesto una fuerte inclinación por las ofertas equitativas en el juego del ultimátum.[416]

La primera vez que probé el JU en la Amazonia, con los matsiguengas, nos encontrábamos sentados en el porche de madera de una casita de misioneros abandonada, a un tiro de piedra de las orillas del río Urubamba. En este caso, el interés consistía en veinte soles peruanos en la divisa local, el equivalente a lo que un matsiguenga podía llegar a ganar en dos días de trabajo en una empresa maderera o petrolera. La mayoría de los proponentes matsiguengas ofrecieron al receptor tres soles, es decir, el 15 por ciento del interés. Varios ofrecieron hasta cinco soles (el 25 por ciento), y algunos, diez (el 50 por ciento). En conjunto, la oferta media fue del 26 por ciento de los veinte soles del interés. Todas las ofertas reducidas se aceptaron de inmediato, con una sola excepción.[417] Mi conclusión fue que los matsiguengas eran notablemente distintos a las personas WEIRD en lo que respecta al JU.

Lo cierto es que no había previsto semejantes resultados. Mis intuiciones WEIRD me habían llevado al engaño de que los matsiguengas se comportarían como la gente de Estados Unidos, Europa y otras sociedades industrializadas. La primera vez que oí hablar del experimento, la idea de recibir una oferta reducida me causó una reacción visceral, así que había asumido que se trataba de captar algún elemento innato de la psicología humana, algo relativo a nuestra motivación para la equidad y la disposición a castigar la injusticia de que hacemos gala, como frutos de la evolución. Pero lo que más sorprendido me dejó del caso de los matsiguengas no fueron tanto los resultados estadísticos como las entrevistas que les hice a los jugadores una vez terminado el juego. Los receptores no pensaban que los proponentes tuviesen que «ser equitativos» y

darles la mitad del dinero. En su lugar, parecían casi agradecidos de que sus contrapartes anónimas hubiesen decidido darles alguna cantidad (que a menudo había sido de tres soles de un total de veinte). No podían entender por qué alguien iba a rechazar un dinero como caído del cielo, lo cual, en parte, explica por qué me resultó tan trabajoso hacerles entender las reglas del juego. La idea de rehusar una cantidad que se recibía de balde les parecía tan absurda que los jugadores asumían que habían entendido mal las instrucciones. Los proponentes parecían confiar en que sus bajas ofertas serían aceptadas, y daba la impresión de que algunos se sentían bastante generosos al dar esos tres o cinco soles. En su marco cultural, tales ofertas resultaban espléndidas.

Estas entrevistas chocan con las que llevé a cabo en Los Ángeles tras haber ejecutado un juego del ultimátum con ciento sesenta dólares sobre la mesa, una suma calculada para ajustarse al interés de los matsiguengas. Los habitantes de esta inmensa urbe metropolitana manifestaron sentirse culpables si ofrecían menos de la mitad. Su sensación era que, en esa situación, lo «correcto» era ofrecer la mitad. La única persona que hizo una oferta baja (del 25 por ciento) estuvo deliberándolo durante un lapso prolongado, y estaba claro que la preocupaba un posible rechazo.

En retrospectiva, ahora que he pasado un cuarto de siglo indagando en la cultura y la naturaleza humanas, los hallazgos del primer experimento me parecen obvios. Con lo que me estaba encontrando en el comportamiento de los matsiguengas era con un mero reflejo de sus normas sociales y estilo de vida. Como ya hemos visto en el capítulo 3, los matsiguengas carecen de instituciones para resolver dilemas cooperativos a gran escala, afirmar el mando y control e incrementar su complejidad sociopolítica. En su lugar, son auténticos individualistas. Las motivaciones que llevan internalizadas se han ajustado para moverse en el seno de unas instituciones, las de sus sociedades, de nivel familiar, de modo que no hay razón para esperar que hagan una oferta a partes iguales a personas anónimas o extraños, ni que rechacen un dinero fácil para castigar unos comportamientos localmente sensatos por parte de los proponentes. Así es el individualismo psicológico sin la influencia de unas fuertes normas impersonales, mercados competitivos y religiones prosociales.[418]

Integración en el mercado y prosocialidad impersonal

En las dos décadas transcurridas desde mis primeros trabajos, nuestro equipo ha hecho una serie de entrevistas y llevado a cabo una sucesión de experimentos comportamentales similares con personas de hasta veintisiete tipos de sociedades diferentes de todo el mundo (figura 9.1). Entre estas poblaciones se incluyen cazadores-recolectores de Tanzania, Indonesia y Paraguay; pastores de Mongolia, Siberia y Kenia; agricultores de subsistencia de Sudamérica y África; trabajadores a sueldo de Acra (en Ghana) y Misuri (en Estados Unidos), y horticultores de roza y quema de Nueva Guinea, Oceanía y Amazonia.



Figura 9.1. Mapa con todas las poblaciones estudiadas por nuestro equipo de antropólogos y economistas mediante juegos económicos, entrevistas y etnografías. (Ensminger y Henrich, 2014; Henrich et al., 2004; 2005).

La investigación se llevó a cabo en dos fases sucesivas. En la primera, que consistió en practicar el juego del ultimátum en quince sociedades, se puso a prueba la idea de que la exposición a los mercados o la experiencia en ellos puede influir en las decisiones de las personas en el experimento. El sorprendente resultado que obtuvimos fue que quienes provienen de sociedades más integradas en el mercado hacían unas ofertas más altas (más igualitarias). Del mismo modo que los matsiguengas, las sociedades más remotas y de más pequeña escala se caracterizaron por unas ofertas mucho más reducidas (con unos promedios de alrededor del 25 por ciento) y por rechazar rara vez una oferta del tipo que fuere. Así, tanto en la posición del proponente como en la del receptor, las personas WEIRD, del mismo modo que las de otras sociedades industrializadas, estaban entre las más alejadas de los puntos de referencia racionales que predicen los libros de texto de economía.[419]

Por desgracia, puesto que se trataba de la primera vez que alguien ponía en marcha un proyecto así, el estudio quedó lejos de ser perfecto. Por ejemplo, evaluamos la integración relativa del mercado en esas sociedades mediante la cuantificación de las intuiciones etnográficas de nuestros expertos durante las discusiones de grupo. Para mi gusto, era algo demasiado subjetivo, si bien las conclusiones resultaron ser bastante precisas. Con el objetivo de abordar este y otros inconvenientes, decidimos repetirlo.

Daríamos así comienzo la segunda fase, para la que contamos con nuevas poblaciones e incorporamos nuevos experimentos, además de desarrollar unos protocolos de investigación más rigurosos. Junto con el juego del ultimátum, añadimos el juego del dictador y el juego del castigo por parte de terceros. Como ya hemos visto, el juego del dictador es como el del ultimátum, aunque el receptor no tiene la oportunidad de rechazar la oferta del proponente, de manera que no se cierne sobre este la amenaza de quedarse sin nada a causa de la reacción del otro. En el juego del castigo por parte de terceros, el proponente hace una oferta a un receptor pasivo, como en el del dictador, con la salvedad de

que aquí hay un tercero que adopta el papel de ejecutor, a quien se da inicialmente una suma de dinero equivalente a la mitad de la cantidad que se reparten el proponente y el receptor. Este tercero tiene la capacidad de pagar con una parte de su dinero para castigar financieramente al proponente con el triple de su oferta si esta no le gusta. Por ejemplo, si el proponente da diez dólares de su interés de cien al receptor, el tercero puede quitarse diez dólares de su asignación de cincuenta para que se le quiten treinta al proponente. En este caso, este se iría a casa con sesenta dólares (cien menos diez menos treinta), el receptor con diez y el tercero con cuarenta (cincuenta menos diez). Puesto que en este juego solo hay una ronda y la interacción es anónima, en el mundo del Homo economicus los proponentes no les darían nada a los receptores, y, del mismo modo, el tercero nunca pagaría para castigarlos (¿qué ganarían con ello?).

Para mejorar el protocolo a seguir en los juegos que practicamos, (1) fijamos el interés en el salario de un día en la economía local y (2) evaluamos la integración del mercado con una medición de las calorías consumidas en un hogar que habían sido adquiridas en el mercado, y no a través del cultivo, la caza, la recolección o la pesca de tipo casero.[420]

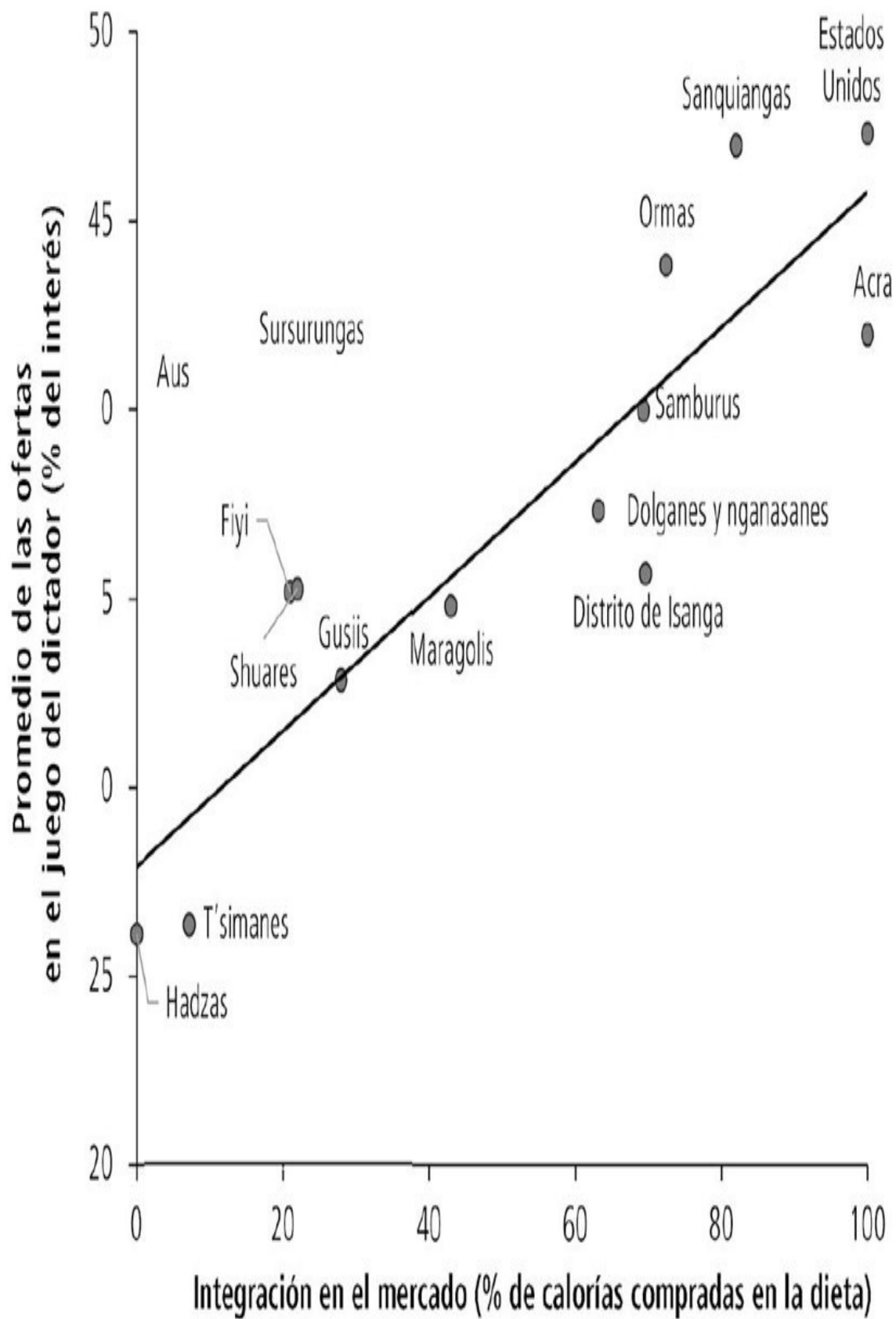


Figura 9.2. Quienes provienen de comunidades más integradas en el mercado hacen ofertas más altas en el juego del dictador. A partir de datos de 336 participantes de 34 comunidades de 16 grupos etnolingüísticos de África (samburus, hadzas, maragolis, ormas, distrito de Isanga, Acas y gusiis), Nueva Guinea y Oceanía (islas Fiyi, sursurungas y aus), Sudamérica (shuares, sanquiangas y t'simanes) y Siberia (dolganes y nganasanes). (Además de replicar los efectos de la integración en el mercado de la fase I, la fase II también replicaba esos mismos patrones poco usuales en poblaciones particulares utilizando nuestros protocolos revisados y nuevos experimentos. Por ejemplo, en Nueva Guinea, encontramos comunidades que hacían ofertas por encima del 50 por ciento y, al mismo tiempo, rechazaban esas ofertas en ocasiones [Bolyanatz, 2014; Tracer, 2003, 2004; Tracer, Mueller y Morse, 2014]).

En los tres experimentos que llevamos a cabo, la gente de comunidades más integradas en el mercado ofreció cantidades más altas (cercasas al 50 por ciento del interés). Cuando las personas provenían de zonas donde hay poca o ninguna integración en el mercado, tan solo se llegaba a una cuarta parte del interés. Pasar de una población totalmente orientada a la subsistencia y sin integración de mercado (como los cazadores-recolectores hadzas de Tanzania) a una comunidad integrada por completo en el mercado supone un aumento de las ofertas de entre diez a veinte puntos percentiles. La figura 9.2 viene a ilustrar dicha situación; en ella, vemos que cuanto mayor es la integración de una población en el mercado, reflejada en el porcentaje de calorías adquiridas en el mercado, más dinero ofrecen quienes la conforman en el juego del dictador. Quizá este último experimento nos dio la medida más pulcra de la equidad impersonal que hubiésemos podido obtener, puesto que quedaban fuera tanto la amenaza del rechazo como la del castigo. En cualquier caso, en los tres juegos se mantuvieron los mismos patrones, con independencia de los efectos de los ingresos, el patrimonio, el tamaño de la comunidad, la educación y otras variables demográficas.[421]

Resulta que de todas las variables que analizamos junto a la integración en el mercado, solo encontramos otra que tuviese una correlación uniforme con unas ofertas más altas. ¿Adivinas de cuál puede tratarse?

Las ofertas de los participantes que declararon su adhesión a una religión de carácter mundial, con un dios supremo y la noción del castigo sobrenatural, obtuvieron entre seis a diez puntos percentiles más en el juego del dictador y en el juego del ultimátum. Fue este hallazgo lo que inspiró la investigación transcultural sobre la religión que hemos analizado en el capítulo 4.[422]

Pero ¿por qué muestran los individuos de comunidades más integradas en el mercado una mayor inclinación hacia la equidad impersonal en estos experimentos?

Los mercados «impersonales» en buen estado de funcionamiento, en los que gente que no se conoce accede libremente a intercambios competitivos, exige lo que llamo «normas de mercado». Estas establecen una serie de estándares para que las personas se juzguen a sí mismas y a los demás en el transcurso de una transacción y conducen a la internalización de motivaciones para la confianza, la equidad y la cooperación con extraños y anónimos. Se trata de normas sociales en las que suelen incidir los juegos económicos, con sus notables señales sobre el dinero y el anonimato.[423] En un mundo del que están ausentes las instituciones con base en el parentesco intensivo, en el que la gente depende, para prácticamente todo, de unos mercados comerciales que funcionen de manera eficaz, parte del éxito de los individuos depende del cultivo de una reputación en torno a la equidad impersonal, la honestidad y la cooperación con los conocidos, los extraños y los anónimos, porque son estas cualidades las que van a ayudarlos a atraer un mayor número de compradores, así como a los mejores socios, empleados, aprendices y clientes. Las mentadas normas de mercado especifican cómo comportarse cuando no se tiene una relación con alguien o no se sabe de qué familia es, qué amigos tiene ni cuál es su estatus social o su casta. Así, habilitan a la gente para entrar sin mayores complicaciones en una amplia gama de transacciones mutuamente beneficiosas con prácticamente todo el mundo.

Las normas de mercado alientan un rumbo de acercamiento y una mentalidad de suma positiva, si bien exigen una sensibilidad hacia las intenciones y acciones de otros. A la justicia se responde con justicia, a la confianza con confianza y a la cooperación con cooperación, todo considerado conforme a unos estándares normativos. Las infracciones de las normas de mercado por parte de los propios socios o de terceros son recibidas con la voluntad de participar en una aplicación con coste de las reglas de las que hablamos. Por lo tanto, las normas de mercado y la prosocialidad impersonal que aquellas fomentan no son ni incondicionales

ni altruistas.

Desde luego que los mercados también favorecen una mentalidad competitiva y calculadora; la gente quiere ganar, pero no obtendrán un respeto total si no lo hacen siguiendo las normas y las reglas acordadas. Quienes gozan de mayor respetabilidad son quienes alcanzan el éxito por sus propios talentos y su duro trabajo, siendo al mismo tiempo justos, honestos e imparciales. Se trata de un estándar peculiar, puesto que devalúa las conexiones familiares, las relaciones personales, el parroquialismo tribal y las alianzas entre clanes, que han sido el patrón durante la mayor parte de la historia humana. En casi todas las épocas y lugares, la lealtad intragrupal y el honor familiar se han impuesto a la equidad imparcial.

Hasta aquí, tan solo he hablado de la correlación estable y replicable entre la integración en el mercado y la equidad impersonal. Esta relación podría deberse a que las personas con una mentalidad más justa tienden a trasladarse a comunidades con integración de mercado. La cuestión fundamental es si una mayor integración de mercado causa realmente una mayor prosocialidad impersonal; es decir, ¿alteran los mercados las motivaciones de las personas — por medio de la internalización de las normas de mercado—, de tal forma que se vuelven más prosociales con un extraño o un igual anónimo?

Los oromos, los mercados y la asociación voluntaria

Los oromos, habitantes de la ladera norte de las montañas Bale, practican el pastoreo, la agricultura de subsistencia y la recolección forestal. Con el fin de evaluar su prosocialidad impersonal, el economista Devesh Rustagi puso a prueba un sencillo experimento en el que los sujetos se enfrentaban a un dilema cooperativo de una sola ronda con un igual anónimo. Tras recibir casi el salario de un día en la forma de unos billetes por el valor de seis birrs, los participantes podían contribuir con la cantidad de dinero que eligiesen a un «proyecto común» con su contraparte. La aportación de cada uno de los participantes se incrementaba luego en un 50 por ciento y, a continuación, se dividía la cantidad entre ambos. Esto se traduce en que cada uno de los participantes se llevaría a casa la mitad del dinero total para el proyecto más lo que se hubiesen quedado

para sí mismos. En este caso, como en el juego de los bienes públicos que se ha descrito más atrás, una pareja se hará con la cantidad máxima posible si ambos jugadores contribuyen con el máximo; todos los billetes de seis birrs en este caso. Sin embargo, un individuo saca más si no aporta nada y ejerce como polizón a costa de la aportación de su pareja; así es como procedería el Homo economicus.

Cada uno de los oromos que participaban se enfrentó a dos versiones del juego. En la primera, los jugadores declaraban la cantidad con la que habían contribuido al proyecto común —que estaría entre cero y seis birrs—, sin saber cuál había sido la contribución de su contraparte. Después, cada uno de ellos decidía con cuánto habría contribuido al proyecto común en virtud de cada una de las posibles contribuciones del otro. En otras palabras, los jugadores debían dictaminar cuál habría sido su aportación si el otro hubiese puesto cero, uno, dos, tres, cuatro, cinco o seis birrs para el proyecto conjunto.[424]

Este enfoque permitió a Devesh incluir a los participantes en categorías como «altruista» o «polizón» y calcular su propensión a «cooperar condicionalmente» con sus iguales. Los altruistas hacían grandes contribuciones, con independencia de lo aportado por sus compañeros. Como te puedes suponer, se trataba de un fenómeno extraño; tan solo un 2 por ciento de los 734 jugadores de Devesh resultaron ser altruistas. A la inversa, los polizones aportaban muy poco al proyecto común y se mantenían impasibles ante contribuciones cooperativas más elevadas por parte de sus compañeros. Estos individuos comprendían cerca del 10 por ciento de la población. En todos los demás casos (el 88 por ciento), Devesh hizo el cálculo de cuánto influía lo aportado por sus compañeros en sus propias aportaciones. A los participantes que igualaron las contribuciones más elevadas de sus contrapartes les asignó una puntuación de cien; es decir, que eran cooperadores condicionales perfectos. La puntuación de los sujetos cuyas aportaciones carecían de conexión alguna con las de sus compañeros era cero. También podía ser que se asignasen puntuaciones negativas, si se daba la tendencia de aportar aún menos cuando el otro aportaba más. Así pues, en teoría, esta medida de la propensión de la gente a la cooperación condicional puede ir de -100 a +100.

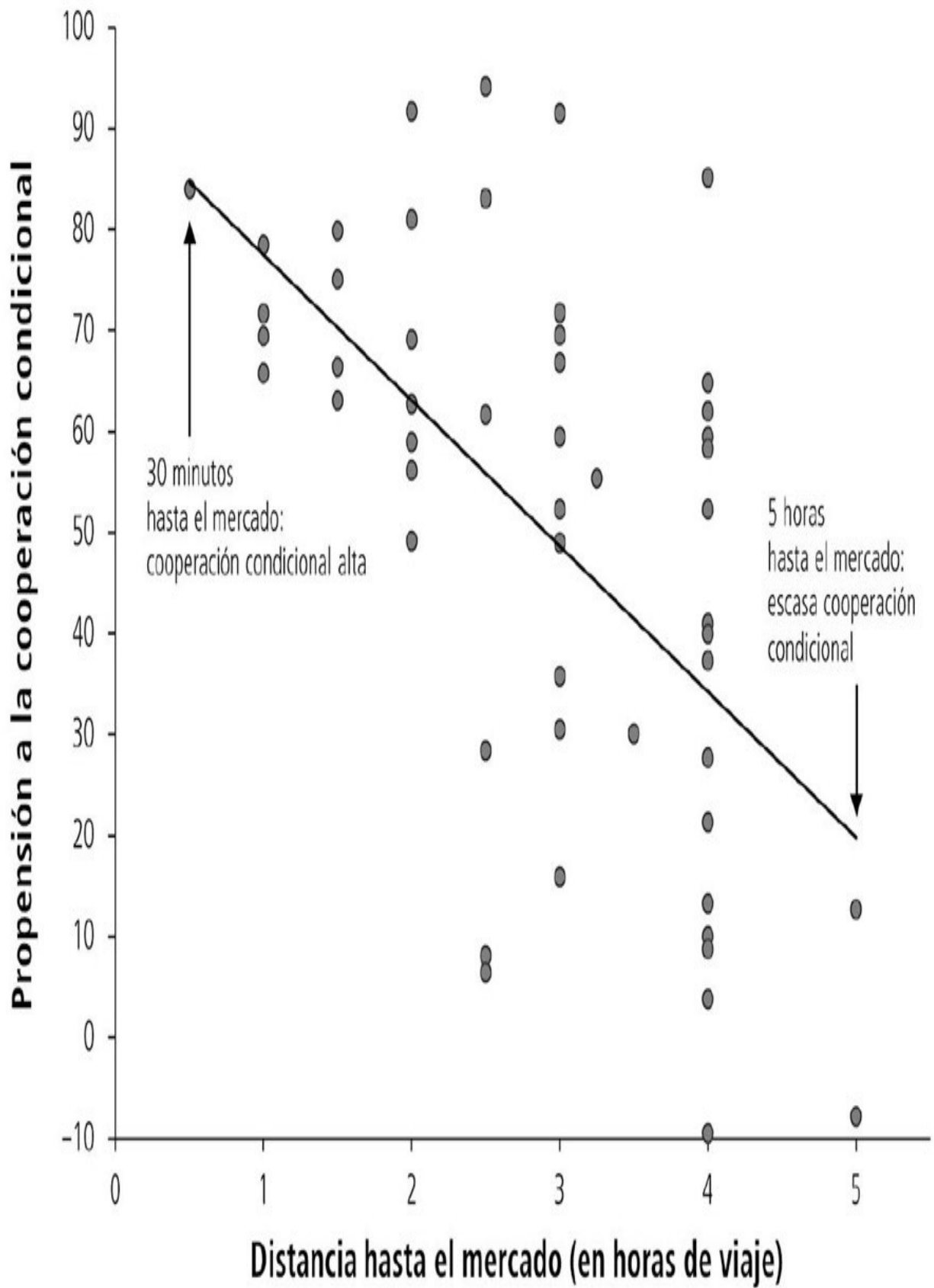


Figura 9.3. Los oromos que provenían de comunidades más integradas en el mercado resultaban ser unos cooperadores condicionales con personas anónimas mucho más férreos. Las puntuaciones de 53 comunidades oromos varían de 94 a -9 (734 participantes). Es interesante el que en el caso de los tiempos de traslado intermedios, entre dos y cuatro horas, hay una gran variación entre comunidades, y algunas poblaciones remotas siguen dando muestra de una propensión elevada a la cooperación condicional. En cualquier caso, el patrón más general queda bastante claro; la gente que vive en comunidades más integradas en el mercado hace gala de una mayor prosocialidad impersonal en los experimentos de una ronda analizados. (Los datos se han extraído de Rustagi et al., 2010).

En la figura 9.3 se recoge cómo, entre las 53 comunidades oromos consideradas, los individuos de aquellas más integradas en el mercado eran mucho más condicionalmente cooperativos que los que venían de poblaciones con una menor integración de mercado. A efectos de este estudio, la integración en el mercado se midió a partir del tiempo que haría falta para llegar desde una comunidad dada hasta una de las otras cuatro en la región que cuentan con un «día de mercado». Este día refleja la única oportunidad de la que disponen los oromos para comprar y vender una amplia variedad de bienes, entre los que se incluyen productos locales como la mantequilla, la miel o el bambú, así como otros productos importados, como cuchillas, velas o botas de caucho. A estos encuentros acuden miles de personas de distintas comunidades, por lo que tiene lugar una panoplia vertiginosa de transacciones. No es de extrañar que el tiempo que acarrea el traslado para llegar a una de estas poblaciones esté correlacionado con la frecuencia con la que las personas acuden a comprar y vender en los mercados. Las comunidades más cercanas, aquellas que se encuentran a menos de dos horas, tenían una propensión media a la cooperación condicional por encima de sesenta. Por contra, cuando la gente debía caminar durante cuatro horas o más hasta llegar al mercado, la propensión media a cooperar condicionalmente caía a menos de veinte. En conjunto, por cada hora de más cercanía al mercado, la inclinación de las personas a la cooperación condicional con un igual anónimo aumentaba en quince puntos.

Esta investigación expone con solidez que, en efecto, una mayor integración en

el mercado propicia una mayor prosocialidad impersonal. La razón es la siguiente. La ubicación geográfica de los clanes oromos y, por lo tanto, el tiempo que necesitan para trasladarse hasta los mercados locales, está determinada por las costumbres locales relativas a la herencia patrilineal, la propiedad comunal y los derechos de uso de la tierra que habrían precedido a la aparición de esos centros comerciales. Debido a que tales costumbres unen de forma efectiva a los individuos a su tierra, la relación entre la integración en el mercado y la cooperación no se puede deber a que los oromos más prosociales se hayan trasladado a ubicaciones más cercanas a los mercados locales. En lo que respecta a los núcleos urbanos, el enclavamiento se debe a razones geográficas y militares que tienen poco que ver con los oromos. Es más, después de que Devesh diera cuenta estadísticamente de los efectos de una amplia gama de factores como la riqueza, la desigualdad, el tamaño de la comunidad o el nivel de alfabetización, la relación entre la proximidad del mercado y la cooperación condicional se seguía manteniendo. Lo que se infiere es que los oromos que crecieron cerca de los centros con mercado tenían internalizadas las normas de mercado de un modo mucho más profundo, lo cual se manifiesta en una mayor prosocialidad impersonal en estos experimentos anónimos de una ronda.[425]

El estudio sobre los oromos de Devesh tiene un atractivo particular, porque nos permite dar el siguiente paso crucial, al demostrar que una mayor prosocialidad impersonal —la internalización de las normas de mercado— puede sentar las bases psicológicas para erigir unas organizaciones voluntarias más efectivas, con fundamento en unos acuerdos y reglas de carácter formal.

Como parte de un programa de conservación, se invitó a las comunidades oromos a formar organizaciones voluntarias, en la forma de cooperativas, destinadas a limitar la deforestación mediante una gestión activa de las actividades de roza y quema. Los análisis detallados ponen de manifiesto que cuanto más potente es la propensión a la cooperación condicional (tal y como se evaluaba en el experimento de Devesh) de una comunidad, más probable es que esta fuese a conformar asociaciones cooperativas que diesen lugar a reglas explícitas para regular la extracción de madera y el pastoreo. Más en concreto, cuando la inclinación de una comunidad a la cooperación condicional aumenta en veinte puntos percentiles en la escala, aumenta asimismo la probabilidad de que se una en la formación de nuevas asociaciones cooperativas en treinta o cuarenta puntos percentiles.[426]

Pero, un momento, quizá solo se trate de un buen espectáculo para las ONG y

sus representantes. Es posible que los supuestos cooperadores integrados en el mercado solo anden espabilados a la hora de sacarles dinero a los extranjeros. ¿Se traducían de verdad las asociaciones cooperativas en una mayor liquidez a largo plazo?

Resulta que sí. Los bosques que circundan a las comunidades oromos se comprobaron cada cinco años para medir las tasas locales de deforestación y estimar la eficacia de la gestión forestal. Se trata de evaluaciones fundamentadas en medidas objetivas, como es la circunferencia de los árboles. Los datos manifiestan que tanto la formación de asociaciones cooperativas como la propensión local a la cooperación condicional daban lugar a unos bosques más saludables. Una razón por la que esto ocurriría es que cuanto más recias eran las inclinaciones de la gente a la cooperación condicional, más tiempo dedicaba a velar por el bosque de todos y destapar a los polizones que seguían talando árboles jóvenes o sobreexplotando los pastos comunales, es decir, que participaban con más ahínco en la imposición de la norma a terceros.[427]

Vamos a ver una síntesis de las ideas esenciales que nos proporcionan los oromos en la figura 9.4. Este caso nos pone de relieve que una mayor integración en el mercado puede ser causa de un giro psicológico hacia una mayor prosocialidad impersonal (flecha A). Esta (medida como cooperación condicional) fomenta la formación de organizaciones voluntarias (flecha B), en el seno de las que se desarrollan instituciones formales, las cuales incluyen a menudo reglamentaciones explícitas, acuerdos escritos y vigilancia mutua (flecha C). Tanto las mentadas instituciones formales (flecha D) como las motivaciones de la gente para la prosocialidad impersonal (flecha E) contribuyen a la provisión de bienes públicos, en este caso relacionados con la gestión forestal. La conclusión es que la integración en el mercado puede mejorar el suministro básico de bienes públicos y la formación de asociaciones voluntarias, al inculcar unas normas sociales que propician la interacción impersonal.

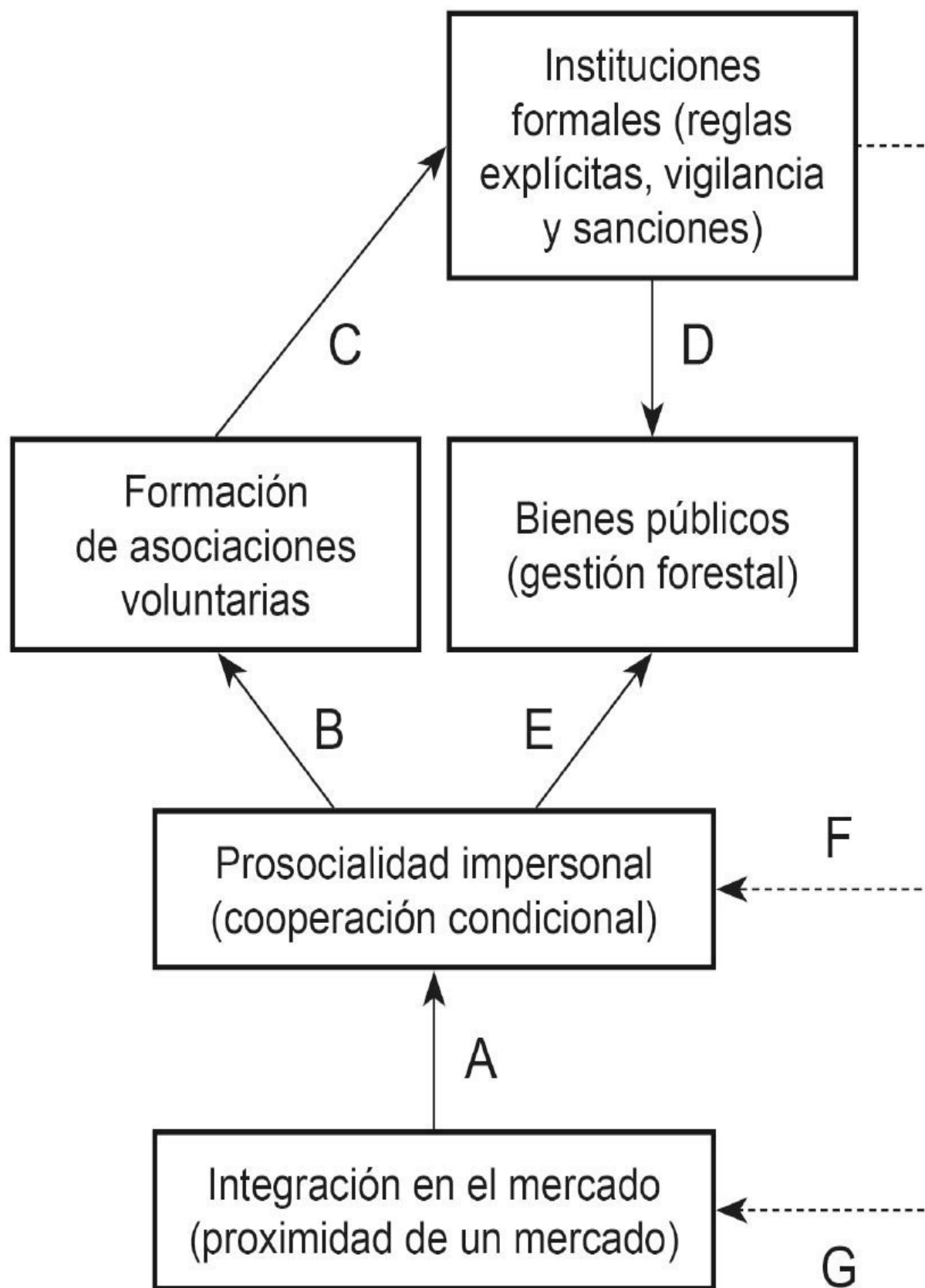


Figura 9.4. Una mayor integración en el mercado conduce a unos mayores niveles de prosocialidad impersonal, a la formación de asociaciones voluntarias y a unas instituciones formales más efectivas.

La figura 9.4 también ilustra otras relaciones que pueden darse con las líneas discontinuas. La flecha F apunta a que crecer en un mundo con unas instituciones formales en buen estado de funcionamiento puede alimentar una mayor prosocialidad impersonal, quizá al hacer que haya unas reglas y estándares claros y recomendar acuerdos amplios. La flecha G plantea que unas instituciones formales efectivas pueden mejorar el funcionamiento de los mercados mediante acuerdos reguladores o normativas y, de este modo, ensanchar su alcance. Estas relaciones aluden a un bucle de retroalimentación en el que nuestra psicología coevoluciona con los mercados y las instituciones formales eficaces.

¿Te sorprende? Hay muchas personas WEIRD a las que la idea de que la integración del mercado va asociada a una mayor equidad o a la cooperatividad les resulta chirriante. ¿No son las sociedades de pequeña escala y las aldeas rurales altamente prosociales, cooperativas y generosas? ¿No hacen los mercados que la gente se preocupe solo de sí misma, que sea más individualista, calculadora y competitiva?

La respuesta es sí; a las dos preguntas.

Para arrojar un poco de luz sobre esta aparente contradicción, debemos diferenciar entre «prosocialidad interpersonal» y «prosocialidad impersonal». La bondad y la generosidad que pueden encontrarse en muchas de las sociedades de pequeña escala y aldeas rurales en las que he residido y trabajado tienen raigambre en unas instituciones con base en el parentesco intensivo que enfatizan el enriquecimiento y sostenimiento de redes perdurables de relaciones interpersonales. Es tan impresionante como hermoso, pero esta prosocialidad interpersonal se orienta a una amabilidad, calidez, reciprocidad y —a veces— generosidad incondicional, además de a la autoridad y a la deferencia, que son específicas de unas relaciones en concreto; se centra en los miembros del grupo y sus redes. Si se pertenece al grupo o a la red de este, la sensación puede ser la de un prolongado y reconfortante abrazo.

En cambio, los experimentos económicos inciden típicamente en normas de mercado que prescriben el trato justo y la honestidad entre extraños o entre partes anónimas, en especial en transacciones monetarias. Esta clase de prosocialidad impersonal está más relacionada con los principios de equidad, imparcialidad, honestidad y cooperación condicional en situaciones y contextos en que las conexiones interpersonales y la pertenencia a un grupo son superfluas o incluso irrelevantes. En mundos en los que lo que predominan son los contextos impersonales, la gente depende de mercados, coberturas, tribunales y otras instituciones impersonales, en lugar de amplias redes relacionales y lazos personales.[428]

Así, los mercados impersonales pueden tener un doble efecto en la psicología social de las personas, ya que «reducen» la prosocialidad «interpersonal» entre los miembros de un mismo grupo, al tiempo que «aumentan» la prosocialidad «impersonal» tanto con conocidos como con extraños.[429]

Los epígrafes con los que se abre el presente capítulo son solo ejemplos del tipo de observaciones que hacían con frecuencia los pensadores europeos de los siglos XII a XVIII sobre cómo el comercio parecía amansar a las personas, de tal modo que parecía ponerlo todo a punto para la interacción entre extraños; se trata de la famosa teoría del *doux commerce*, desarrollada por intelectuales de la Ilustración como Adam Smith o David Hume. Más tarde, sobre todo una vez que la integración del mercado ya se había generalizado, en la Europa del siglo XIX, Karl Marx y otros comenzaron a tener en consideración lo que las sociedades completamente comercializadas habían perdido (ese reconfortante abrazo que mencionaba antes) y la forma en que una esfera social en expansión regida por las normas del mercado había cambiado nuestras vidas y nuestra psicología. La sustitución de unas densas redes de relaciones interpersonales y un intercambio de arraigo social por unas instituciones impersonales ha conducido en ocasiones a la alienación, la explotación y la cosificación.[430]

Por lo tanto, para explicar la psicología WEIRD, dado el impacto de la expansión de los mercados en nuestras motivaciones, debemos conocer el cuándo, el dónde y el porqué del intercambio «impersonal» en Europa. Una vez más, una observación psicológica se convierte en una interpelación historiográfica.[431]

«Si no hay huis, no hay mercado en la localidad»

Cuando estaba vagando de tienda en tienda en el pueblo de Cholchol, me di cuenta de algo curioso. Fue al comienzo de la investigación de campo que llevé a cabo para mi tesis entre los mapuches, una población indígena que vive en propiedades familiares diseminadas por el territorio, anidadas por entre las ondulantes colinas del sur de Chile, a la sombra de los Andes, y dedicadas a la agricultura. Me encontraba comprando útiles, víveres y regalos para mi familia de acogida mapuche, cuando advertí que había una diferencia de precios nada trivial, de una tienda a otra, para los mismos productos. En mi calidad de estudiante de posgrado un poco corto de liquidez, iba apuntando los precios en mi cuaderno de notas de etnografía. También tracé un mapa con el recorrido más corto para comprar cada una de las cosas que andaba buscando. Lo cierto es que me desconcertó que unas tiendas tan pequeñas y tan cercanas las unas a las otras pudiesen mantener unos precios distintos para bienes idénticos. ¿No debería la competencia por atraer clientes igualar los precios? Aunque no se trataba del tema de mi investigación, la pregunta se me quedó dando vueltas en la cabeza.

Poco a poco, en los meses siguientes, se fueron presentando algunas pistas para resolver el misterio. La primera, cuando me di cuenta de que la gente del pueblo parecía comprar siempre en el mismo puñado de tiendas. Algunos iban a dos y hasta a tres diferentes, pero nadie se preocupaba de trazar un circuito para optimizar las compras como yo había hecho. Eso explicaba cómo era posible que se mantuviese aquella variación en los precios, y es que la competencia era limitada. No obstante, quedaba sin responder la cuestión de por qué la gente no se movía para buscar los mejores precios. Muchas de aquellas familias eran pobres, y no era que les faltase tiempo de hacerlo de otro modo. La gente parecía feliz dedicándose a charlar, y a menudo me pedían que los llevase, ya que era de los pocos con coche que había por allí. En mi tiempo libre, les preguntaba un poco de pasada por qué compraban donde lo hacían y, más específicamente, por qué no compraban el atún en lata, los cubos de plástico o el café en otros sitios donde estuviesen más baratos.

En retrospectiva, la respuesta resulta obvia. Se trataba de personas que habían crecido juntas, en el mismo pueblo, y se conocían unas a otras. Mientras que algunas familias tenían una amistad y familiaridad entre sí de carácter permanente, había otras a las que se consideraba indeseables, arrogantes u

hostiles sin más. Bajo una capa de afabilidad, se ocultaban envidias latentes y resentimientos que venían de largo, remontándose a veces a generaciones atrás. La mayoría de los recelos tenían que ver con el dinero, el matrimonio o la política. Lo que (a mí me) parecían unas diferencias bastante insignificantes en los ingresos de las distintas familias daba lugar a veces a una envidia formidable por una parte y, por otra, a cierta altanería. En ocasiones, la animadversión era de carácter político; por ejemplo, se despreciaba a una familia por no haber apoyado (o por haberlo hecho) al «salvador» (o dictador) chileno Augusto Pinochet veinticinco años atrás.

La densidad de estas relaciones interpersonales constreñía la competencia de los mercados en Cholchol. Las decisiones de los lugareños sobre dónde compraban absolutamente todo, desde el pan hasta la leña, no podían aislarse en una caja económica conceptual, tal y como yo había hecho de forma mecánica, pues se hallaban encastradas en una relaciones duraderas más amplias e importantes. Claro que se compraba y se vendía, pero se trataba más de un intercambio «interpersonal» que de comercio «impersonal».[432]

Esa experiencia pone de relieve un hecho sutil pero interesante. Por una parte, las relaciones interpersonales facilitan el intercambio, al proporcionar una base primera y fundamental para la confianza que se necesita para la mayoría de las diferentes transacciones. Si no se da un mínimo de confianza, la gente no va a querer hacer muchos intercambios, por miedo a robos, abusos, estafas o incluso al asesinato. Esto se traduce en que cuando esas relaciones son arriesgadas e infrecuentes un modo de incrementarlas es fomentar unas mejores relaciones interpersonales. No obstante, cuando esa red gana demasiada densidad, la competencia del mercado y el comercio impersonal quedan estrangulados. Habrá transacciones de todas maneras, pero con la ralentización y raigambre que encontramos en Cholchol.

Todo esto viene a plantearnos que para poner en marcha mercados impersonales y hacerlos funcionar son necesarias dos cosas: (1) desmochar las densas interconexiones interpersonales en las que están inmersos vendedores y compradores, y (2) promover unas normas de mercado que prescriban un comportamiento equitativo e imparcial con conocidos, extraños y anónimos. Si solo se da el primer paso, sin incorporar el segundo, lo que se conseguirá, de hecho, es que los intercambios decaigan. Por otra parte, si solo se cuenta con normas de mercado dentro de una red densamente entretejida de relaciones interpersonales, no ocurrirá nada; las relaciones interpersonales seguirán

imponiéndose al intercambio. Así pues, los mercados impersonales exigen tanto unas relaciones interpersonales debilitadas como unas fuertes normas de mercado.

Históricamente, los negocios y el tráfico comercial se han visto influidos durante un prolongado lapso de tiempo y de forma contradictoria por las relaciones interpersonales. El intercambio en el seno de las comunidades —los negocios— se ha visto a menudo limitado por unas relaciones interpersonales demasiado enmarañadas. Si tu cuñado es uno de los dos únicos contables del pueblo, ¿puedes realmente contratar al otro? Por contraste, el intercambio entre comunidades distantes —el tráfico comercial— se ha visto inhibido por la ausencia de relaciones entre los habitantes de cada distinto lugar. Vamos a ver la cuestión del tráfico comercial más de cerca.

Las personas WEIRD tienden a pensar en el tráfico comercial como algo simple; uno tiene ñame silvestre y el otro pescado, de manera que vamos a canjear un poco de ñame por algo de pescado; fácil. Pero se trata de una visión errada. Imaginemos que tratamos de materializar el trueque de ñame por pescado en el mundo de los cazadores-recolectores de Australia descritos por William Buckley. En ese contexto, el resto de los grupos eran a menudo hostiles, de manera que era frecuente que un extraño fuese asesinado a las primeras de cambio. Para disimular los campamentos en los que pasaban la noche, levantaban unas cercas de baja altura hechas con terrones de tierra alrededor de la hoguera, para que no se los pudiese localizar desde la distancia. Si de repente apareciese por allí alguien dispuesto a negociar con un poco de ñame, ¿cuál sería el impedimento para acabar con él y quedarse con la mercancía? También podría pensarse que se trataba de un ñame tóxico con el que se pretendía envenenar lentamente a la banda. Se hace difícil ver cómo podría emerger en tales condiciones, que es probable que fuesen las comunes en la mayor parte de la historia evolutiva de nuestra especie, un tráfico comercial que fluyese sin mayores inconvenientes.

Hay que señalar que los intercambios sí llegaron a tener lugar por toda la Australia aborígen, a medida que el ocre rojo, las canastas, las esteras, el cuarzo, los bumeranes y muchos otros artículos se difundieron ampliamente entre una gran cantidad de grupos etnolingüísticos, llegando a cruzar a veces todo el continente. ¿Cómo pudo ser posible, entonces?

Es determinante advertir que esa clase de transacciones se materializaban por mediación de cadenas de relaciones interpersonales, entrelazadas en amplias

redes que se extendían a través de cientos e incluso miles de kilómetros. Los vínculos comunitarios se forjaban y reforzaban a través de las instituciones con base en el parentesco, las cuales envolvían normas sociales que regían sobre cuestiones como el matrimonio y las ceremonias comunales. También se daban conjuntos especializados de normas y rituales para la cimentación y el mantenimiento de las relaciones de intercambio a larga distancia.[433]

Lo que no se daba tan fácilmente era el comercio impersonal, el intercambio por trueque o monetario entre extraños y anónimos. En ocasiones, cuando no era posible establecer relaciones, los grupos se las arreglaban para llevar a cabo un «comercio silencioso». Existen muchas variantes de esta clase de intercambio, pero, para determinar sus características más básicas, voy a recurrir a la primera descripción escrita que existe, la de Heródoto, del año 440 de la era común.

Los cartagineses cuentan también la siguiente historia: en Libia, allende las Columnas de Heracles, hay cierto lugar que se encuentra habitado; cuando arriban a ese paraje, descargan sus mercancías, las dejan alineadas a lo largo de la playa y acto seguido se embarcan en sus naves y hacen señales de humo. Entonces los indígenas, al ver el humo, acuden a la orilla del mar y, sin pérdida de tiempo, dejan oro como pago de las mercancías y se alejan bastante de las mismas. Por su parte, los cartagineses desembarcan y examinan el oro; y si les parece un justo precio por las mercancías, lo cogen y se van; en cambio, si no lo estiman justo, vuelven a embarcarse en las naves y permanecen a la expectativa. Entonces los nativos, por lo general, se acercan y siguen añadiendo más oro, hasta que los dejan satisfechos. Y ni unos ni otros faltan a la justicia; pues ni los cartagineses tocan el oro hasta que, a su juicio, haya igualado el valor de las mercancías, ni los indígenas tocan las mercancías antes de que los mercaderes hayan cogido el oro.[434]

Esta negociación silenciosa en forma de toma y daca puede repetirse una y otra vez, pero suele ser limitado. Sin duda, siempre puede ocurrir que uno de los grupos lo coja todo sin más y desaparezca. Sin conexiones personales ni confianza impersonal, esas son las condiciones del comercio humano. No hay crédito, no hay retraso en las entregas, no hay garantías y hay poco lugar al regateo. No obstante, el comercio silencioso se ha podido observar en todo el

mundo, en una amplia gama de sociedades, incluidas las de cazadores-recolectores, y se ha rastreado hasta tiempos muy antiguos. La existencia tanto de sociedades que ejercitan el comercio silencioso como de sociedades que no tienen ninguna clase de tráfico comercial viene a subrayar lo difícil que este resulta para nuestra especie en ausencia de relaciones personales o de normas para el intercambio.[435]

Desde un punto de vista histórico y etnográfico, cuando comenzaron a aparecer mercados para el comercio entre grupos, se fueron desarrollando como un acontecimiento periódico, celebrado en días específicos y en un emplazamiento determinado, como era el caso ya visto de los oromos. En las sociedades agrícolas lo normal era que se ubicaran en localizaciones que se consideraban tierra de nadie entre los distintos grupos tribales. Allí, el comportamiento se regía por normas específicas, compartidas por las poblaciones locales y a menudo impuestas bajo la amenaza de castigos sobrenaturales. Es el caso de llevar armas en la plaza del mercado, lo que a menudo se consideraba un tabú, y quienes cometieran actos violentos o robos se arriesgaban a una sanción divina. Era frecuente que las mujeres que acudían al mercado para vender los excedentes de la cosecha fuesen acompañadas por parientes varones, los cuales se encargaban de protegerlas. Pues bien, también era habitual que estos grupos de escoltas hubiesen de permanecer a la espera fuera del mercado. Estos sistemas personales de protección eran necesarios porque los tabús para prevenir la violencia o el robo solo operaban dentro de las lindes del mercado. Esto significaba que una vez que vendedores y compradores rebasaban el perímetro de camino al hogar, podían ser objeto de latrocinio, en ocasiones a manos de los mismos con quienes habían hecho negocios.[436]

Cuando comenzó a haber más protección para los comerciantes, ya fuese a través de instituciones estatales o de seguridad privada, el intercambio impersonal pudo desarrollarse mejor, si bien siguió limitándose a situaciones en las que la calidad de los bienes o los servicios podía verificarse con facilidad y el pago podía realizarse al momento. En tales condiciones, las transacciones con «bienes de confianza» se convertían en todo un desafío. Se trata de mercancías cuya calidad no es fácil de determinar por parte de los compradores. Imaginemos que vamos a adquirir una espada de acero, lo que puede parecer bastante sencillo. Ahora bien, ¿ha añadido carbono el fabricante al hierro? Si es así, ¿en qué proporción? Quizá en un 0,5 por ciento, lo que es bastante cutre, o un 1,2 por ciento, con lo que pasa a ser excelente. ¿Y qué hay del cromo para evitar la oxidación, y una combinación de cobalto y níquel para reforzar la hoja? Puesto

que somos mercaderes de una sociedad antigua, es posible que nuestra vida vaya a depender del contenido en carbono y el temple de la espada, pero ¿cómo vamos a saber de antemano si es fiable? Aparte del problema de esta clase de bienes, un tráfico comercial sin confianza, honestidad ni equidad limita seriamente el crédito, los seguros, los acuerdos a largo plazo e incluso los cargamentos de cierta envergadura (cuya calidad es difícil de controlar).[437]

En las sociedades antiguas y medievales de fuera de Europa, la evolución cultural trazó un variado abanico de formas para superar tales dificultades. Ya hemos visto ejemplos en los juramentos divinos formalizados por los comerciantes mediterráneos y mesopotámicos para cerrar un contrato de envío de mercancías. Otro modo habitual y a menudo complementario para el intercambio a grandes distancias era que un único clan o grupo étnico ampliamente diseminado se encargase de todos los aspectos relativos al movimiento de bienes dentro de una vasta red de tráfico comercial.[438]

Tenemos un ejemplo, dos milenios antes de la era común, en Mesopotamia, las familias más poderosas gobernaban la ciudad de Assur, que se fue convirtiendo entretanto en una floreciente ciudad comercial. Actuando igual que si fuesen firmas privadas, estas familias extensas de gran tamaño fueron alargando sus tentáculos por toda la región, para lo que enviaban a sus hijos y otros familiares a residir, durante décadas, en los guetos reservados a los extranjeros en ciudades lejanas. Los patriarcas de Assur llevaban a cabo estas operaciones con el despacho de instrucciones redactadas en escritura cuneiforme y la distribución de bienes como estaño, cobre y vestimentas, transportadas en una caravana de mulas que iban circulando por toda su red extensiva. Es muy probable que las creencias sobrenaturales desempeñasen un papel importante, pues la deidad epónima de la ciudad era el dios del comercio.

Tres milenios después, gracias a extensas diásporas de mercaderes ligados por lazos de clan, conexiones residenciales y relaciones personales, se apuntalaban unos vastos flujos comerciales que llegaron a comunicar entre sí remotas regiones de China. Es el caso del gremio de los comerciantes hui, que dominó el tráfico comercial a lo largo del río Yangtsé y más allá, en un proceso que se inició en el siglo XII. Sin embargo, denominarlo «gremio» resulta engañoso, porque no se correspondería con uno de estos tal y como tuvieron forma en Europa. Se trataba más bien de una especie de superclan compuesto por una miríada de patrilinajes. La propiedad era comunal, ya estuviese en manos del clan o de uno de los distintos linajes, y el derecho al uso de las propiedades y a participar en los beneficios dependía tanto de la ascendencia como de la

contribución económica que se hubiese hecho. Había una serie de genealogías que unían a distintos patrilinajes, remontándolos a un ancestro común, y que suponían el acceso a mapas de rutas y libretas con contactos comerciales y conexiones entre comerciantes hui. Los lazos entre estos linajes generaban la confianza necesaria para que se concediesen crédito y se hiciesen préstamos entre sí. Quienes atendían los negocios de los hui eran miembros del linaje o sirvientes domésticos. En este mundo, el grado de mercantilización de las distintas regiones se incrementó con el avance de los lazos con base en el parentesco y gracias a la fuerza de la organización de los linajes. El clan proveía de bienes públicos como la caridad para los hui empobrecidos, el cuidado de los ancianos y fondos educacionales para los estudiantes más prometedores, quienes podían llegar a tener acceso a puestos de trabajo en el Gobierno. La hegemonía de los hui llevó a la popularización de la expresión «Si no hay hui, no hay mercado en la localidad». En sociedades de gran escala y enorme éxito como la china, la evolución cultural encontró una variedad de formas para sacar un mejor partido de las relaciones interpersonales, en lugar de acabar con ellas.[439]

Naturalmente, las burocracias estatales también tuvieron un papel en el crecimiento del tráfico comercial. Se encargaban de vigilar los mercados, establecían tribunales y ofrecían acomodo a los comerciantes que llegaban de otros países. Lo habitual era que en los tribunales se planteasen controversias no entre individuos —entre un comprador y un vendedor, digamos—, sino entre clanes, tribus o aldeas. Además, por lo general, no se trataba tanto de impartir justicia de forma imparcial como de mantener la armonía y resolver los malos sentimientos entre clanes, es decir, que lo que pretendían los jueces era gestionar las relaciones entre los grupos de parentesco.[440]

Lo que pretendo poner de relieve es que, si bien son muchas las sociedades antiguas y medievales de fuera de Europa en las que llegaron a desarrollarse unos mercados florecientes y un comercio extensivo a grandes distancias, por lo general se fundamentaban en redes de relaciones interpersonales y en instituciones con base en el parentesco, y no en unas normas impersonales sobre el intercambio con base en unos principios de equidad y confianza impersonal de aplicación general. Los casos de los comerciantes hui y de Assur representan una elaboración tan admirable como sofisticada del acercamiento usual de nuestra especie al tráfico comercial. Los europeos de la cristiandad medieval, sin embargo, no lo tuvieron fácil para seguir por ese sendero ya transitado hacia la mercantilización, ya que la Iglesia había socavado la herramienta básica que constituían las instituciones con base en el parentesco intensivo que los hui y

los patriarcas de Assur habían desplegado para alimentar y hacer crecer sus propias instituciones y redes. Los europeos de la Edad Media intentaron crear organizaciones comerciales cimentadas en la familia, pero, ante el obstáculo del PMF de la Iglesia, tales empeños se vieron superados de forma gradual por las asociaciones voluntarias (como los gremios de comerciantes, por ejemplo), las instituciones impersonales y las normas de mercado.[441]

Las revoluciones comercial y urbana

Llegado el año 900 de nuestra era, la Iglesia se había afianzado en varias regiones del occidente europeo (véase la figura 7.1), habiendo dejado fuera de juego a la mayoría de sus competidores (como los dioses nórdicos o los romanos, por ejemplo) y minado en esas poblaciones las otrora prevalecientes instituciones con base en el parentesco. En la forja de la cristiandad, la Iglesia explotó la psicología tribal de las personas para dar vida a una supraidentidad cristiana unificada que vincularía a habitantes de las zonas de Europa más distantes. Si resultó tan efectivo fue porque el PMF, con sus tabús de amplio alcance sobre el incesto, ya había disuelto en gran medida las filiaciones tribales y las lealtades con base en el parentesco extensivo. Libre de la propiedad comunal de la tierra y de los ritos ancestrales, la gente comenzó a unirse de forma voluntaria en una diversidad de asociaciones. Parece que en un inicio se trató de organizaciones religiosas, las cuales proporcionaban ayuda mutua, seguridad social y protección, viniendo a reemplazar así a todo un surtido de esas funciones de carácter crucial que estaban en manos de las instituciones con base en el parentesco. Con el tiempo, sin embargo, dicha tectónica social generó las primeras grietas en los diques de la población rural, llevando a la población a iniciar el goteo hacia los pueblos y ciudades que comenzaban a formarse, por entonces, en lugares como Italia, Francia, Alemania, Bélgica o Inglaterra. Estos individuos, itinerantes en lo residencial y en lo relacional, se unieron a gremios, monasterios, cofradías, agrupaciones de vecinos, universidades y otras asociaciones.[442]

Muchas de esas ciudades y pueblos eran, en sí, organizaciones voluntarias de nuevo cuño, las cuales se dedicaban activamente a atraer a artesanos,

comerciantes y, más tarde, a expertos en leyes. Muy pronto, estas pujantes comunidades urbanas comenzaron a competir entre sí para captar a los miembros valiosos, con la oferta de mejores oportunidades y mayores privilegios. Por lo frecuente, la ciudadanía —es decir, la adscripción a la ciudad— exoneraba a los individuos de ser reclutados para el ejército por los gobernantes locales, si bien seguían estando obligados a participar en la defensa de la comunidad. Lo normal era que los siervos pudiesen obtener la ciudadanía plena tras solo un año de residencia. La competencia de los enclaves urbanos entre sí favoreció todo tipo de combinaciones de normas, leyes, derechos y organizaciones administrativas, atrayendo a los miembros más productivos y dando lugar a una mayor prosperidad.[443]

Si bien los centros urbanos de la Europa del siglo XI pueden haber parecido, vistos en la superficie, unas versiones enclenques de los que se podían encontrar en China o en el mundo islámico, constituían, de hecho, una forma naciente de organización social y política, con raigambre, en última instancia, en una psicología cultural y una organización familiar diferentes. Como hemos visto en los dos capítulos anteriores, unas familias más reducidas y con una mayor movilidad residencial y relacional habrían alimentado un mayor individualismo psicológico, un pensamiento más analítico, una menor devoción por las tradiciones, un deseo más fuerte de ampliar la propia red social y un incremento de la predisposición a la paridad frente a la lealtad relacional. El nuevo panorama urbanístico creó las condiciones para que unas personas más individualistas empezasen a conformar nuevos tipos de relaciones y formas diferentes de organizarse a sí mismas, sin las limitaciones vinculantes de las redes familiares, las obligaciones hacia los primos o las lealtades tribales.[444]

El goteo inicial de migrantes hacia los centros urbanos fue aumentando poco a poco hasta convertirse en un torrente, dando lugar a un grado de urbanización nunca visto hasta entonces en toda la historia humana. La figura 9.5 contiene un gráfico con el porcentaje de los europeos occidentales que vivían en pueblos o en ciudades de más de mil habitantes. En el año 800 de la era común, menos del 3 por ciento de la población era urbanita. Durante la Plena Edad Media, la tasa de urbanización europea se disparó por encima de los niveles de China, los cuales se mantuvieron relativamente constantes desde el año 1000 hasta el 1800 de la era común. En los cuatro siglos que siguieron al año 1200 de la era común, el ritmo de urbanización del occidente europeo se duplicó, llegando a sobrepasar el 13 por ciento en el año 1600. Se trata de promedios que, sin duda, tal y como se ilustra en la figura 9.5, encubren importantes variaciones regionales. En los

Países Bajos y Bélgica, por ejemplo, los porcentajes partirían básicamente de cero en el año 900, si bien luego crecerían hasta situarse por encima del 30 por ciento en el año 1400 de la era común.[445]

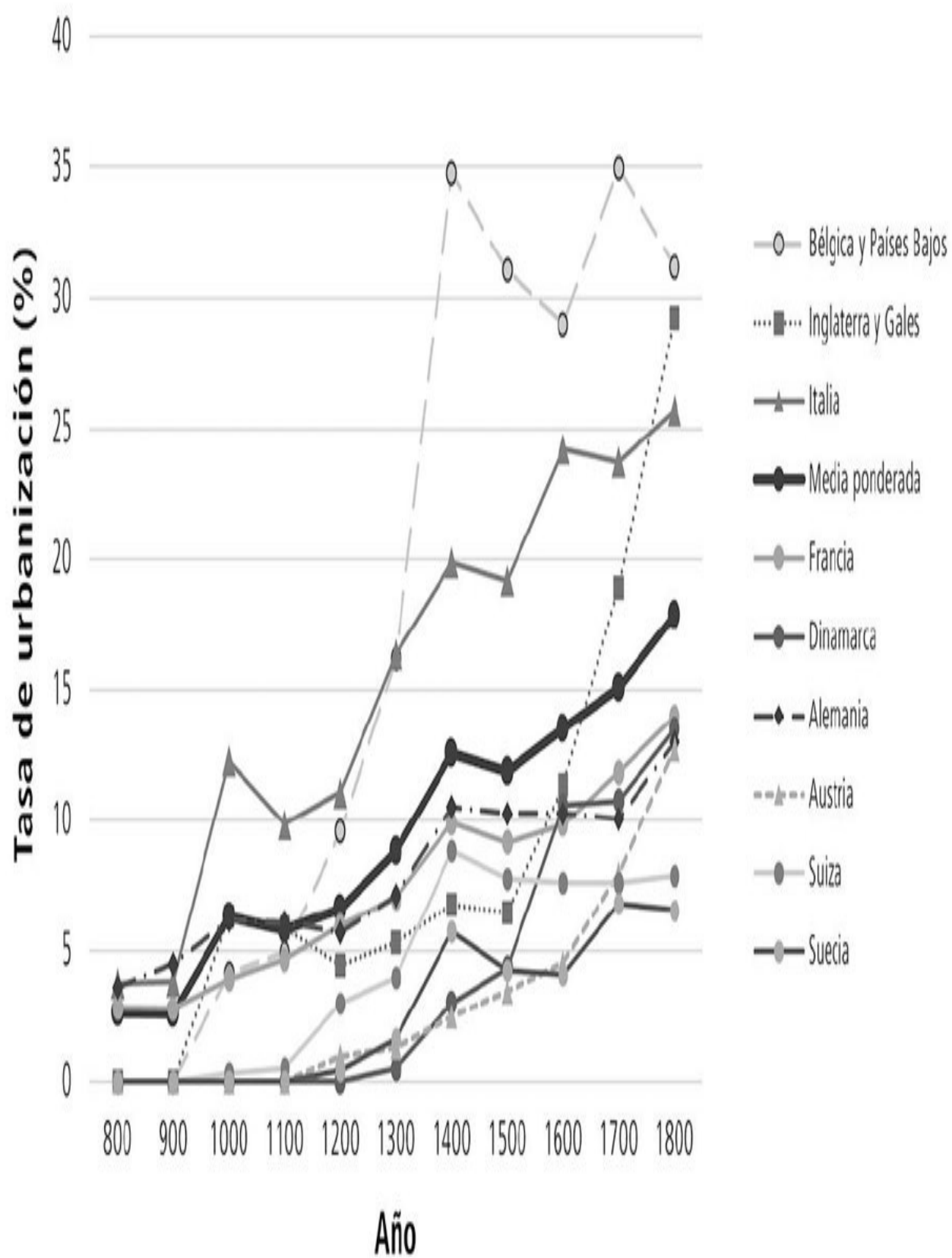


Figura 9.5. Tasas de urbanización en el occidente europeo desde el año 800 hasta el 1800 de la era común. La línea negra más gruesa representa la tasa de urbanización del conjunto de la región, con la excepción de la península ibérica. El resto de las líneas indican las tasas de urbanización de otras zonas de interés. Nótese que la tasa global de urbanización incluye varias regiones que no están representadas en las líneas individuales. Las estimaciones se basan en el porcentaje de la población residente en ciudades o en pueblos con más de mil habitantes. [Guiso, Sapienza y Zingales, 2016; Lynch, 2003].

La urbanización vino acompañada del desarrollo de las asambleas administrativas y los ayuntamientos, con representantes de los gremios de la comunidad y de otras asociaciones. Algunos llegaron a conseguir el autogobierno o, al menos, una relativa independencia de una panoplia de príncipes, obispos, duques y reyes. Fue en los siglos IX y X, durante el colapso del Imperio carolingio, que prendieron las primeras chispas de las llamas del autogobierno, en el norte y el centro de Italia, donde una serie de grupos de ciudadanos prominentes se obligaban por juramento sagrado ante los obispos locales, quienes pasaban a ejercer como garantes de tales pactos. Así, los ayuntamientos encargados de la gobernanza se conformarían a partir de estos grupos de individuos que habían prestado juramento. No ocurrió lo mismo en el sur de Italia, donde, como hemos visto en el capítulo anterior, no se había experimentado el PMF en este momento de la historia.[446]

Al norte de los Alpes, la revolución urbana puede rastrearse en la aparición y rápida difusión de ciudades y pueblos con fueros y privilegios urbanos en regiones que incluirían a las actuales Alemania, Francia e Inglaterra. La función inicial de las cartas y los fueros con privilegios fue la de afirmar las costumbres existentes que se habían ido gestando en comunidades con éxito. Como es el caso de otras asociaciones voluntarias de la época, la adscripción a un pueblo o una ciudad exigía, por lo general, que los aspirantes hiciesen un juramento ante Dios, por el que quedaban comprometidos a ayudar a sus conciudadanos y ratificaban una serie de derechos y obligaciones individuales. Más tarde, se recurrió a estos estatutos para fundar nuevos núcleos urbanos, en un momento en que los gobernantes trataban de expandirse por nuevos territorios y mantenerlos seguros. Si bien se dan unas interesantes variaciones regionales entre unos

estatutos y otros, lo que resulta más llamativo son sus similitudes. Por lo usual, garantizaban el derecho de los ciudadanos a celebrar un mercado, unas leyes de propiedad más seguras, algún grado de autogobierno (que a menudo implicaba elecciones) y exenciones para una variedad de peajes, aranceles y tributos. Llegado el año 1500, la mayor parte de las ciudades del occidente europeo contaban, como mínimo, con un autogobierno parcial. En ese tiempo, ninguna ciudad de China y del mundo islámico había desarrollado un autogobierno basado en asambleas representativas.[447]

Tenemos un atisbo temprano de esta clase de urbanización en funcionamiento en unos registros de la Iglesia, del año 965 de la era común, en los que se hace notar que «un grupo de judíos y otros comerciantes» habían establecido su centro de operaciones en Magdeburgo, en la actual Alemania, a orillas del río Elba, en las fronteras del antiguo Imperio carolingio. Una década más tarde, el emperador del Sacro Imperio Romano Germánico, Otón I, habría garantizado una serie de «privilegios» a esta comunidad. De forma gradual, el modo en que Magdeburgo planteaba la administración civil, la regulación de los gremios y las leyes criminales fraguó en lo que ha llegado a ser conocido como derecho de Magdeburgo.

Hacia el 1038 de la era común, el éxito de esta ciudad había comenzado a infundir en otras comunidades la voluntad de copiar su legislación. En los siglos siguientes, más de ochenta ciudades reproducirían de manera directa y explícita los estatutos, las leyes y las instituciones civiles de Magdeburgo. La ciudad siguió haciendo ajustes institucionales y legislativos, y las «ciudades hermanas» siguieron haciéndose con ese «derecho de Magdeburgo», adoptando la forma que tuviese en ese momento preciso. En el siglo XIII, la organización voluntaria de carácter militar y religioso conocida como la Orden Teutónica comenzó a conceder el derecho de Magdeburgo a los pueblos y ciudades que fue conquistando en el área de Prusia y más al este. Con diversas modificaciones, estas ciudades hermanas fueron transmitiendo sus estatutos, leyes e instituciones formales a otras comunidades. La ciudad alemana de Halle, por ejemplo, adoptó el derecho de Magdeburgo, y, más tarde, en el mismo siglo XIII, sus leyes e instituciones pasaron a convertirse en el modelo de Środa Śląska, en la actual Polonia. En lo posterior, Środa pasó su carta y sus leyes a al menos otras 132 comunidades.[448]

Un conjunto de nueve artículos que han llegado hasta nosotros desde el siglo XII nos abre una ventana a cómo eran las cosas en el Magdeburgo medieval. Estos

códigos parecen resolver algunas disputas en torno a varias tradiciones o costumbres; uno de los artículos en particular afirma que cuando alguien pueda haber cometido los delitos de homicidio o asalto ya no se podrá responsabilizar a su padre, siempre que seis «hombres respetables» testifiquen que este no había estado presente cuando se cometió el crimen o que, si lo estaba, no había sido partícipe en él en modo alguno. El mismo reglamento se extendía a otros familiares.

Al parecer, en Magdeburgo se había dado la necesidad de elaborar una ley específica para reducir la responsabilidad de los familiares de alguien que hubiese cometido actos violentos. Esta vendría a mitigar —aunque no a abolir— la responsabilidad criminal con base en el parentesco. Da la impresión de que, gradualmente, las ciudades con autogobierno fueron estableciendo nuevas leyes que aislaban a los individuos y a las intenciones que estos tenían, acabando así con los restos de las instituciones con base en el parentesco intensivo y las intuiciones que iban asociadas a estas. Recordemos que esa responsabilidad colectiva aparecía claramente en los primeros códigos legales de varias poblaciones tribales europeas redactados durante la Baja Edad Media, poco después de su conversión al cristianismo.[449]

En competencia con Magdeburgo, otras ciudades desarrollaron sus propios estatutos e instituciones de gobierno. Un caso es Lübeck, que tras recibir su primera carta, en el año 1188, creció hasta convertirse en la ciudad más opulenta del norte de Europa a mediados del siglo XIV, así como en la ciudad madre de gran parte de la región del Báltico, difundándose sus leyes a por lo menos cuarenta y tres comunidades filiales.[450] Como en el caso de Magdeburgo y otras ciudades madre, la ciudad de Lübeck también ejerció como tribunal de apelaciones cuando surgían problemas legales en esas comunidades vástagas. [451] El surgimiento en el Báltico de una región gobernada por una misma constitución, procedimientos administrativos y sistema legal, todos ellos favorables al comercio, estableció las bases para la formación de una gran federación comercial, la Liga Hanseática.

En el resto de Europa había en marcha un proceso de urbanización paralelo. Un ejemplo es Londres, que recibió su primer estatuto de manos de Guillermo el Conquistador en 1066, para conseguir más tarde, en 1129, un acuerdo aún más beneficioso con Enrique I. Se permitía que la ciudad eligiese a su propio alguacil y tuviese el control de sus tribunales. Los veinticuatro ediles que se encargaban del gobierno de la ciudad debían prestar el juramento de que se conducirían de

acuerdo con su estatuto municipal, es decir, que se trataba de un juramento constitucional. Aquí, como en Magdeburgo, las leyes formales pusieron fin a diversos elementos de las instituciones con base en el parentesco intensivo. La venta de las tierras, por ejemplo, quedaba liberada de las costumbres tradicionales sobre la herencia. Específicamente, bajo «ciertas condiciones», los individuos podían vender su propiedad, desheredando de este modo a sus descendientes. Asimismo, los estatutos exoneraban a los ciudadanos del pago de sangre a otras familias (por casos de asesinato) o de la obligación de resolver disputas legales mediante juicios por combate (la moralidad basada en el honor). También se les dispensaba de una variedad de peajes y derechos arancelarios. Al igual que en el caso alemán, los estatutos de Londres constituyeron un modelo para otras ciudades, entre las que se incluirían Lincoln, Northampton o Norwich. [452]

Claro que ni emperadores ni condes ni duques otorgaban fueros o privilegios porque tuviesen fe en las elecciones, la soberanía local o los derechos de los individuos. Parece, más bien, que hubo tres «elementos de tracción» y un «empellón». En primer lugar, quienes ostentaban el poder descubrieron que unas comunidades más libres podían generar prosperidad económica mediante la industria y el comercio; eran como una gallina de los huevos de oro que venía a mejorar sus finanzas. En segundo lugar, unos centros de población crecientes significaban más hombres, lo que a su vez era sinónimo de una mayor fuerza militar y un incremento de la seguridad. Es verdad que a menudo los estatutos eximían a los ciudadanos del reclutamiento de las levadas para el ejército de los gobernadores locales (con el objetivo de hacer conquistas), pero al mismo tiempo eran responsables de defender las ciudades y pueblos donde residían. En tercer lugar, con el reclamo de los privilegios y las nuevas oportunidades, los gobernantes podían extender estatutos a nuevos centros urbanos de carácter colonial, lo que en la práctica ampliaba y reforzaba el control del territorio. Por último, muchas de las asociaciones voluntarias emergentes eran, ante todo, organizaciones militares (como los caballeros templarios), o bien contaban con un brazo armado. Los gremios de comerciantes, por ejemplo, mantenían unas fuerzas de seguridad privada para tener protección en los viajes de largas distancias. Este orden de cosas se traducían en que los reyes y emperadores estaban lejos de tener nada parecido a un monopolio militar. Así, al otorgar estatutos a los pueblos y dejar que se encargasen de su propia defensa, los gobernantes encontraron un modo de ampliar su territorio, aprovechar nuevas fuentes de ingresos y aumentar su poder militar, gestionando, al mismo tiempo, las realidades de un mundo cada vez más dominado por las asociaciones

voluntarias y lleno de gente con una mentalidad individualista.[453] Es verdad que, a largo plazo, todo esto le resultaría contraproducente a la realeza, pero funcionó durante siglos.

La evolución de las normas sociales, las leyes y los estatutos de estas comunidades urbanas parece haber influido en dos de las fuerzas de vital importancia que veíamos en el capítulo 3; (1) la adaptación psicológica y (2) la competencia intergrupala. Las personas llegaban a estos centros urbanos con una psicología proto-WEIRD; es probable que fuesen más individualistas, independientes, analíticas y centradas en sí mismas que las poblaciones de otras sociedades complejas, a la vez que menos comprometidas con las tradiciones, la autoridad y la conformidad. Tales diferencias psicológicas podrían haber dado forma a nuevas costumbres y leyes, las cuales se habrían desarrollado y diseminado dentro de cada comunidad y entre unas y otras. El incremento del individualismo habría acentuado el atractivo de las leyes y prácticas que dotaban a cada persona de derechos, propiedad y responsabilidad. La reducción del favoritismo intragrupal y la reducción del tribalismo habrían estimulado un trato más equitativo con los extraños, como hemos visto en el caso de las leyes que protegían a los comerciantes extranjeros. El pensamiento analítico habría favorecido el desarrollo de unos principios abstractos o universales de los que podría haberse partido para elaborar unas leyes, normativas o reglamentos específicos. Sorprendentemente, pueden encontrarse los primeros destellos de unos derechos abstractos e inalienables ya en el derecho de Magdeburgo. El pensamiento analítico y el individualismo también podrían haber fomentado la aplicación universal de las leyes en un mismo ámbito jurisdiccional, independientemente de la tribu, la clase o la familia a la que perteneciese un individuo. Estos cambios psicológicos habrían influido en las normas procesales y en la fase de la prueba, lo que acabaría lenta y gradualmente con los juicios por combate y otra panoplia de calvarios mágico-religiosos a los que se ha recurrido históricamente para resolver las disputas legales.[454]

También la competición intergrupala, junto a dichas fuerzas psicológicas, orientó, en el transcurso de los siglos, el desarrollo de estas comunidades urbanas. Es de suponer que, como ocurre en el mundo moderno, quienes emigraban a ellas fuesen atraídos por el deseo de prosperidad, mejores oportunidades y mayor seguridad. La competencia entre las ciudades y pueblos por la captación de inmigrantes, a menudo determinada por una emulación explícita de las directrices y estatutos de los centros urbanos más prósperos, habría llevado paulatinamente a la acumulación de unos paquetes de normas, leyes e

instituciones formales que fomentaban la prosperidad y estabilidad económicas en un mundo cada vez más individualista e itinerante en lo relacional. Entre el año 1250 y el 1650 tenemos el ejemplo de Brujas, Amberes y Ámsterdam, que competían para dar lugar a entornos respetuosos con los negocios y así atraer a comerciantes extranjeros. Permaneciendo el resto de las cosas igual, unas comunidades urbanas más exitosas habrían atraído relativamente a más emigrantes, tanto de las áreas rurales como de otros núcleos urbanos en competencia. Es crucial no perder de vista que, si esta clase de leyes y normas funcionaron particularmente bien en lo que a generar prosperidad se refiere, fue porque se «adaptaban» a los patrones psicológicos de aquella época, no porque fueran buenas, morales o efectivas en un sentido universal. Las instituciones económicas y políticas, tanto las formales como las informales, alimentaron primero una psicología proto-WEIRD que luego habría coevolucionado con ellas.[455]

Pero ¿cómo —puede que te estés preguntando— es posible vincular la influencia de la Iglesia en la vida social y la psicología de la gente con el rápido crecimiento de las áreas urbanas y la formación de gobiernos participativos?

Jonathan Schulz combinó nuestra base de datos sobre la proliferación de diócesis en Europa (capítulo 7) con una serie de datos, siglo por siglo, del tamaño de la población y la gobernanza de las ciudades entre el año 800 y el 1500 de la era común, con la intención de responder a dos preguntas, a saber, la de si las ciudades más expuestas a la Iglesia debido a la cercanía de las diócesis (en un radio de cien kilómetros) habrían crecido más rápido que las que estaban menos expuestas, y la de si tendrían más posibilidades de desarrollar gobiernos participativos o representativos. Sin perder de vista que la Iglesia llegó a las distintas zonas de Europa en momentos diferentes, un conjunto semejante de datos resulta muy apropiado, porque puede compararse a una ciudad consigo misma en el tiempo, manteniendo constantes las tendencias más a largo plazo y las sacudidas específicas de cada siglo, como plagas o hambrunas.

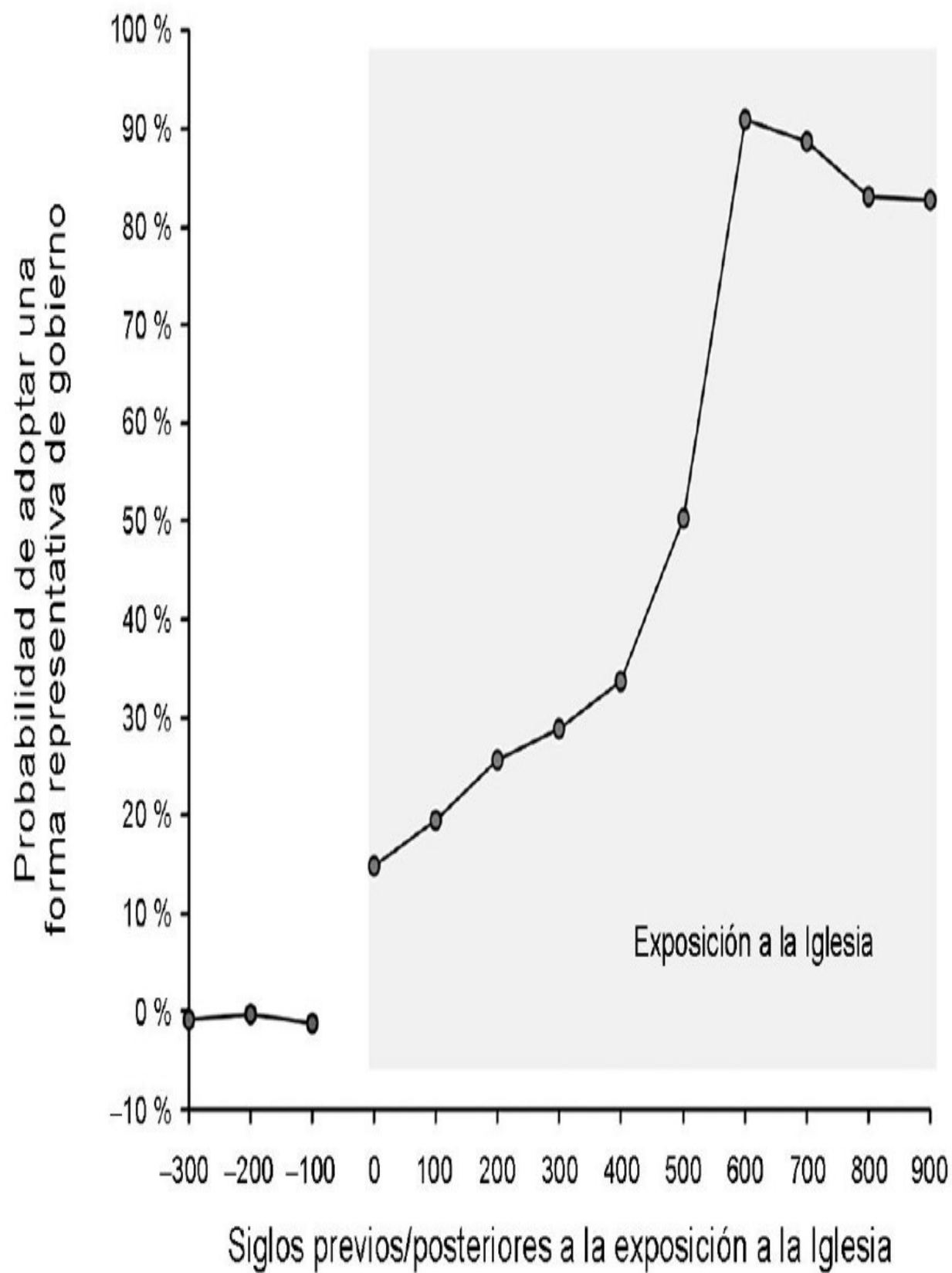


Figura 9.6. Probabilidades de que las áreas urbanas adopten alguna forma de gobierno representativo entre el año 800 y el 1500 de la era común, en función de los siglos de exposición a la Iglesia de Occidente de la Edad Media. El área sombreada marca la presencia de la Iglesia; más a la izquierda del cero, es decir, la parte que no está sombreada, se cuentan los siglos anteriores a su llegada. (Schulz, 2019. Se da el inconveniente de que la Iglesia pudiese haber decidido instalar las diócesis en aquellos lugares que parecían ya entonces tener un futuro brillante. No obstante, la meta de la Iglesia era llegar a todas partes, por lo que, de forma oportunista, se desplegó allí donde tuvo la oportunidad. El análisis de Jonathan da cuenta de los factores que los cabecillas de la Iglesia podrían haber tenido en cuenta para tomar esas decisiones, como el nivel inicial de prosperidad de cada región [en el 500 de la era común], la presencia de calzadas romanas y un conjunto de variables ecológicas y agrícolas).

Tal y como sospechábamos, cuanto más tiempo había estado una ciudad expuesta a la Iglesia, más rápido había crecido y más probabilidades había de que se desarrollase en ella una gobernanza participativa. En términos de prosperidad y tamaño, cada siglo adicional de exposición a la Iglesia significaba un incremento de mil novecientos ciudadanos. En el transcurso de un milenio, estaríamos hablando de veinte mil residentes urbanos más. Para el caso de las instituciones políticas, en la figura 9.6 se ilustra la influencia de la Iglesia, partiendo de las probabilidades de que una ciudad europea desarrollase alguna forma de gobierno representativo tanto antes como después de la irrupción de aquella. La posibilidad estimada del desarrollo de cualquier forma de gobierno representativo antes de su llegada es de cero, lo que haría de la Europa precristiana un lugar como cualquier otro en el mundo. Tras la aparición de la Iglesia, las oportunidades de que una ciudad adoptase alguna forma de gobierno representativo darían un salto de hasta el 15 por ciento, un porcentaje que se incrementaría de forma sostenida en los seis siglos siguientes, alcanzando cifras de más del 90 por ciento.[456]

Claro que este estudio no sirve para determinar directamente los efectos psicológicos del PMF, pero, visto a la luz de los vínculos entre la Iglesia, el parentesco intensivo y la psicología que hemos estado viendo en los últimos tres capítulos, se hace difícil pensar que la variación psicológica no haya

desempeñado ningún papel.

El alza de la integración en el mercado

Las comunidades urbanas de la Europa medieval se fueron organizando cada vez más en torno a un nuevo tipo, de carácter impersonal, de industria y comercio, articulado en parte por los intercambios contractuales. Como ya he indicado antes, en las áreas urbanas se captaba activamente a profesionales cualificados de los sitios más lejanos. Los estatutos que tenían más éxito creaban unas condiciones favorables para los mercados, de manera que los gremios mercantiles locales evolucionaban hasta convertirse en consejos municipales u otros órganos gubernamentales, los cuales tendían a aprobar leyes y reglamentos que dinamizasen el comercio y el intercambio, al tiempo que propiciaban el éxito en la competencia entre ciudades.[457]

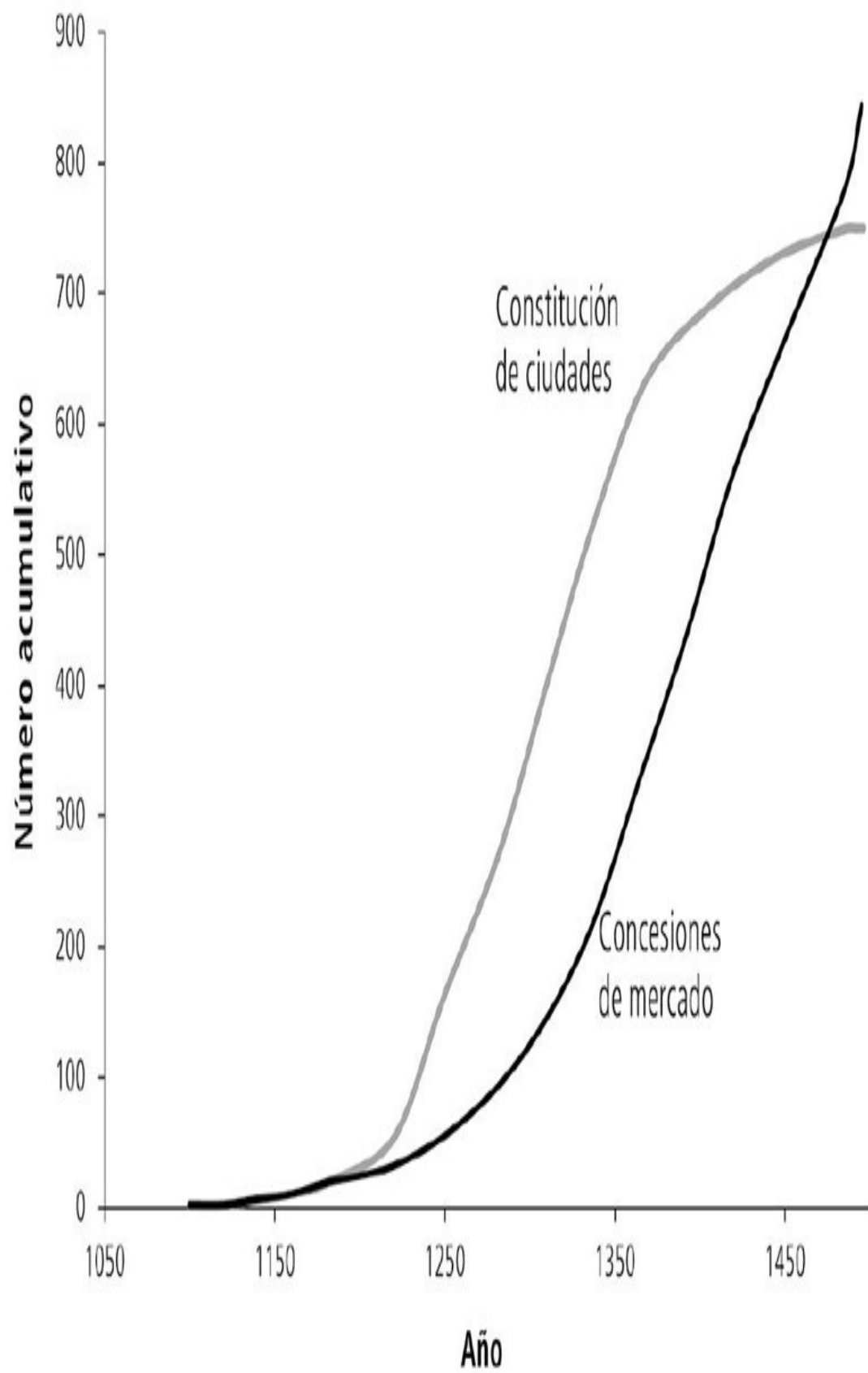


Figura 9.7. Cifras en alza de las concesiones de mercados y la constitución de ciudades en los países germanos entre el año 1100 y el 1500 de la era común. Esto ilustra tanto la urbanización creciente como la integración en el mercado. (Richardson, 2004).

La competición entre los centros urbanos agudizó de manera radical la integración en el mercado de varias regiones de Europa, incluidas grandes franjas de Inglaterra, Alemania, los Países Bajos, Bélgica, Francia y el norte de Italia. Por lo que respecta a los países germanos, en la figura 9.7 se recoge el número acumulado de nuevas ciudades y de concesiones del privilegio de celebrar mercado entre el año 1100 y el 1500 de la era común. Pasado el 1200, el número de ciudades de nuevo cuño por década se elevó de menos de diez a cuarenta. Estos nuevos establecimientos fueron seguidos de un creciente número de concesiones para albergar un día de mercado, lo que tenía una serie de consecuencias económicas. Por ejemplo, en los años posteriores a que un núcleo urbano recibiese la concesión se solían edificar nuevos inmuebles.[458] Tal proliferación de centros urbanos y asignaciones de mercados (pensemos en los «días de mercado», como los que tenían los oromos) impulsó unas tasas cada vez más altas de integración en el mercado de las crecientes poblaciones urbanas y periurbanas de la Europa medieval.

En el siglo XIV, en Inglaterra estaban en funcionamiento unos mil doscientos mercados semanales, y, de acuerdo con el historiador Gary Richardson, «casi todo el mundo tenía a mano, como mínimo, un mercado».[459]

En las áreas rurales, la mayor parte de la gente estaba a menos de dos horas caminando (unos siete kilómetros o menos) de algún mercado, y el 90 por ciento de los hogares estaba a menos de tres horas (unos diez kilómetros o menos).

Volvamos la vista ahora a los datos sobre los oromos que tenemos en la figura 9.3. El 90 por ciento de los ingleses del siglo XIV se habría ubicado en el cuadrante superior derecho del gráfico. Lo que nos indica este hecho es que la mayoría de esas personas habrían sido cooperadoras condicionales con otras personas anónimas y, como los oromos de la mayoría de las comunidades integradas en el mercado, habrían estado preparadas psicológicamente para forjar asociaciones voluntarias que diesen lugar a acuerdos explícitos para

proveer bienes públicos —contratos— y los hiciesen cumplir. A diferencia de los ingleses medievales, no obstante, los oromos no lo tienen fácil para emigrar a los centros urbanos de su área, entrar en asociaciones voluntarias o tan siquiera comprar tierras cercanas a las urbes. En su lugar, viven inmersos en grupos patrilineales y poligínicos; la tierra pasa de padres a hijos, y para materializar alianzas entre los distintos clanes se recurre a los matrimonios arreglados. Como hemos visto, la vida en el seno de estas instituciones con base en el parentesco da forma a unos perfiles psicológicos distintos.[460]

El éxito de comerciantes, mercaderes y artesanos en las comunidades urbanas de la Europa medieval dependía —en parte— de su reputación en términos de honestidad imparcial y equidad, así como de diligencia, paciencia, precisión y puntualidad. Un sistema reputacional de tal cariz favorecía el cultivo de los estándares sociales, sesgos de atención y motivaciones pertinentes para las transacciones impersonales. Tengo la sospecha de que esos cambios, tanto en la psicología de la gente como en los criterios reputacionales de la sociedad, serían una parte importante del rápido aumento de la disponibilidad del crédito, que ayudaría a estimular la revolución comercial.[461]

Los paquetes emergentes de unas normas sociales de carácter impersonal y orientadas al mercado darían paso al florecimiento de lo que los historiadores llaman *lex mercatoria* o ley mercante. La extrañeza de estos peculiares preceptos y más tarde leyes radicaba en que excluían las relaciones personales del intercambio. Estas normas tendieron a ignorar cada vez más las diferencias de clase, familia o tribu entre las personas que participaban en un intercambio, un contrato o un acuerdo. Se suponía que los individuos debían ser equitativos, cooperativos y honestos con prácticamente cualquiera, si bien especialmente con sus iguales cristianos. La gradual difusión de la *lex mercatoria* proporcionó el marco cultural, las reglas y las expectativas necesarias para que los individuos pudiesen participar en intercambios económicos dejando al margen los lazos y las emociones relacionales que acompañan a las interacciones sociales. Una persona podía adquirir pan a un buen precio, incluso de la hija de alguien a quien su madre odiase, así como los extraños provenientes de ciudades lejanas podían comprar, vender y extender crédito de manera mutuamente beneficiosa mediante los contratos por escrito.[462] Evidentemente, se trató de un proceso evolutivo lento que avanza, incluso aún en la actualidad, a pequeños pasos, por cuanto algunos aspectos de la psicología humana y de las instituciones con base en el parentesco intensivo tienden a hacer de contrafuerza. Mucho después de la Edad Media, se sigue profundizando en las normas de mercado para suprimir las

diferencias de religión, raza, género o preferencia sexual que aún tienen influencia en las oportunidades de empleo, el salario y las condenas de prisión.

No obstante, para entender la difusión de las normas de mercado en la Europa medieval, debemos ser conscientes del papel que desempeñaron las asociaciones voluntarias de nuevo cuño, como los centros urbanos y los gremios, así como la psicología más individualista de sus miembros. Los partícipes de la vida urbana interesados solo en su propia persona podían sacar partido de la disposición de los extraños para extender crédito o retrasar un pago; no obstante, como ya hemos visto, para moverse por este nuevo mundo social, los individuos se unían a gremios, cofradías, urbes con fueros y otra variedad de organizaciones. Los miembros que violasen los acuerdos comerciales con un extraño comprometían la reputación de toda la organización, que podía llegar a expulsarlos. Puesto que todas estas entidades estaban en competencia con otras similares, tenían incentivos de peso no solo para que quienes pertenecían a ellas socializasen entre sí, sino también para hacer cumplir los reglamentos, castigar a los infractores y compensar a los damnificados. La competencia entre las organizaciones voluntarias favorecía a aquellas que inculcaban la *lex mercatoria* más eficientemente a sus miembros, ya que castigar a estos o compensar a sus víctimas tenía costes para la entidad.[463]

Las comunidades urbanas más prósperas de la Edad Media habrían sido las que reafirmaban, apuntalaban y daban continuidad a estas normas informales mediante unas instituciones y leyes formales eficaces. Este proceso se vio alimentado por la difusión de otro tipo de asociación voluntaria, la universidad. A resultas del redescubrimiento en el siglo XI del Código de Justiniano, parte del derecho romano, un grupo de estudiosos del derecho extranjero formaron en Bolonia una corporación, o una *universitas*, con el fin de dedicarse al estudio y el aprendizaje. Pronto comenzaron a brotar universidades por toda Europa, llegando a París y a Oxford a comienzos del siglo XIII. Llegado el año 1500 de la era común, había más de cincuenta de estas universidades en el seno de la cristiandad, todas ellas en competencia por la captación de estudiantes y profesores. En ellas se formaba a expertos en derecho, teólogos y profesionales de la gramática, la lógica y la oratoria, así como de las matemáticas, la música y la astronomía. Así, se dio lugar a una clase itinerante versada en el uso del latín, así como en las leyes civiles y de la Iglesia.[464]

Los análisis históricos revelan que las universidades espolearon el crecimiento económico de los núcleos y ciudades donde se hallaban ubicadas. Es probable

que la aparición de eruditos formados en la universidad contribuyese a semejante resultado. No solo se trataba de una nueva clase social letrada, sino que además fue ganando cada vez más capacidad para deducir principios abstractos a partir del batiburrillo de costumbres o leyes existentes y, a partir de ellos, formular unas normativas y reglamentos bien estructurados de los que dotar a las comunidades urbanas a las que pertenecían. Las leyes formales dieron brío y, en última instancia, sirvieron para estandarizar las costumbres existentes en lo tocante a la industria y el comercio impersonales.[465]

El desarrollo temprano de las leyes comerciales y contractuales en Europa es importante, ya que en otras sociedades complejas, como es el caso de China, no se desplegó de forma sustancial hasta el siglo XIX, a pesar de ser más sofisticadas en otras formas del derecho y la filosofía. Curiosamente, los clanes y comerciantes chinos redactaron una gran cantidad de contratos privados, y los magistrados aplicaban las leyes para resolver las disputas que pudiesen surgir a raíz de aquellos, pero esos expertos en leyes, en lugar de aplicar principios abstractos e impersonales con base en unas reglas codificadas, tenían en consideración una mezcla de costumbres locales, además de las relaciones interpersonales y de clase involucradas, con lo que su actividad acababa por equivaler a un arbitrio no vinculante. Es decir, adoptaron un enfoque más holístico y relacional del derecho, porque su psicología era diferente.[466]

En síntesis

Como ya hemos visto que ocurre con la religión, el parentesco y los mercados, las instituciones pueden conformar nuestra psicología social de formas muy relevantes. Este proceso se ha desarrollado de maneras diferentes en distintas regiones, con normas sociales orientadas al intercambio que a veces han evolucionado hacia el fomento de una circulación comercial más fluida entre castas ocupacionales o grupos etnorreligiosos. En Asia Meridional, por ejemplo, algunos puertos medievales sirvieron para asentar unas relaciones de intercambio duraderas entre los comerciantes hindúes y musulmanes de la región en el océano Índico. Pasados los siglos, mucho después de que las rutas comerciales islámicas se viesan interrumpidas por las potencias europeas, los

puertos comerciales experimentan una violencia interétnica entre hindúes y musulmanes inferior a la que se vive en otras ciudades no comerciales. Al parecer, el comercio entre esos grupos forjó unas instituciones informales duraderas, cuyos efectos psicológicos persistieron mucho después de que cesase la actividad comercial.[467]

Esta clase de efectos prosociales se pueden observar en la actualidad en todo el mundo si se examina la relación entre la cercanía de una ciudad a ríos de gran tamaño u océanos y la actitud de sus habitantes hacia los extranjeros e inmigrantes. Las aguas navegables han sido durante mucho tiempo, y siguen siendo, las arterias de una buena parte del comercio internacional. Por lo usual, habitar en las cercanías de un puerto equivale a vivir en un centro urbano en el que las normas, las prácticas y las creencias han sido conformadas por la industria y el comercio de un modo más intenso que en otros lugares.

Lo que este hecho plantea es que el occidente europeo contó con una ventaja geográfica sobre muchas otras regiones del mundo para desarrollar el comercio y la industria, por cuanto posee un número inusualmente abultado de puertos naturales y corrientes fluviales navegables, así como de mares interiores, tanto en el norte (el Báltico) como en el sur (el Mediterráneo).[468] Una vez que las normas de mercado se hubieron desarrollado, lo tuvieron fácil para diseminarse con gran rapidez por las vías navegables hacia el terreno fértil de los puertos. Tal disposición geográfica habría catalizado el proceso de integración en el mercado que he descrito.

Para resumir lo expuesto hasta aquí: la ruptura de las instituciones con base en el parentesco intensivo abrieron la puerta a la urbanización y la formación de ciudades libres y poblaciones con estatuto propio, donde comenzaron a desarrollarse unas mayores cotas de autogobierno. El crecimiento urbano, a menudo con los comerciantes a la cabeza, generó unos niveles crecientes de integración en el mercado y —podemos inferir— un grado más elevado de confianza impersonal, equidad y cooperatividad. Mientras ocurrían estos cambios psicológicos y sociales, se comenzaron a sopesar nociones como las de los derechos individuales, la libertad personal, el imperio de la ley o la defensa de la propiedad privada. Estas nuevas ideas se adaptaban a la psicología cultural emergente de las personas mejor que muchas otras alternativas.

La Europa premoderna en proceso de urbanización se estaba transformando del núcleo hacia afuera y de arriba abajo, en todos los estratos sociales. Los últimos

grupos en notar estos cambios psicológicos y sociales perdurables fueron (1) los granjeros de subsistencia que residían en los lugares más remotos y (2) las instancias más altas de la aristocracia, que continuaron consolidando su poder durante siglos, apoyándose en formas intensivas de parentesco, mucho después de que estas se hubiesen extirpado de las clases medias urbanas.

Por supuesto, no se trató de una transición homogénea y continuada, ni siquiera en los centros urbanos en rápido crecimiento. Una de las mayores amenazas para el funcionamiento de las asociaciones voluntarias era, y sigue siendo, el parentesco intensivo. No era infrecuente que las nuevas organizaciones — incluidos los bancos y los Gobiernos— fuesen usurpadas por lapsos de tiempo por grandes y poderosas familias, consolidadas mediante arreglos matrimoniales. [469] No obstante, como ya se ha apuntado, se trata de una senda ardua a largo plazo, porque la Iglesia suprimió prácticamente todas las herramientas básicas del parentesco intensivo. Bajo tales constricciones, los negocios familiares tenían problemas para anteponerse a otras formas organizacionales. Al mismo tiempo, sin poliginia, obligatoriedad de la herencia, segundas nupcias con otros familiares ni sistemas de adopción, pasaba a ser más probable que los linajes familiares con poder político o económico se acabasen extinguiendo. Por lo frecuente, cuando así acabó ocurriendo con las familias reales dominantes, las comunidades urbanas estaban preparadas para reforjar sus instituciones formales de forma que resultasen más atractivas para las personas con una psicología proto-WEIRD.

■

[\[413\] El espíritu de las leyes, Buenos Aires: Albatros, 1942, trad. de Nicolás Estévez; El derecho del hombre, Filadelfia: Matías Carey e Hijos, 1821.](#)

[\[414\] Henrich, 1997; Henrich y Henrich, 2007.](#)

[\[415\] Para una introducción a la economía comportamental, véase Camerer \(2003\). El análisis de la teoría de juegos también asume que los individuos parten de que los demás son asimismo maximizadores racionales y egoístas.](#)

[\[416\] Estas pautas se extraen de adultos no estudiantes de sociedades WEIRD \(Ensminger y Henrich, 2014; Henrich et al., 2004\). Sin embargo, la mayor parte de los experimentos se han llevado a cabo entre estudiantes universitarios.](#)

quienes hacen ofertas más bajas y, en general, son menos prosociales (Bellemare, Kröeger y Van Soest, 2008).

[417] Es interesante que la única persona que rechazó una oferta baja no era, de hecho, alguien que residía en ese momento en la comunidad, sino un familiar que había ido de visita desde Cusco (Henrich, 2000; Henrich y Smith, 2004).

[418] Henrich, 2000; Henrich y Smith, 2004.

[419] Henrich y Henrich, 2007; Johnson, 2003; Johnson y Earle, 2000.

[420] Henrich et al., 2004; Henrich et al., 2005.

[421] Ensminger y Henrich, 2014; Henrich, Ensminger et al., 2010.

[422] Adaptación de Henrich, Ensminger et al., 2010. La línea de regresión de esta figura está ajustada a todos esos puntos de datos, con excepción de las dos poblaciones de Nueva Guinea. Parece que, en estos dos casos, nuestros experimentos afectaban a normas sobre el trato a otros miembros de la comunidad y no sobre la equidad impersonal (Bolyanatz, 2014; Ensminger y Henrich, 2014; Tracer, 2004; Tracer et al., 2014). Todos los análisis publicados incluyen a poblaciones de Nueva Guinea (Ensminger y Henrich, 2014; Henrich et al., 2006; Henrich, Ensminger et al., 2010; Henrich, McElreath et al., 2006), pero las he suprimido porque lo que quiero es centrarme específicamente en la equidad impersonal.

[423] Ensminger y Henrich, 2014; Henrich, Ensminger et al., 2010. Nuestra variable de la religión de carácter mundial no explica la variación de las ofertas en el juego del castigo por parte de terceros. Creemos saber por qué; véanse los materiales complementarios de Henrich, Ensminger et al. (2010) y Laurin et al., 2012.

[424] Ensminger y Henrich, 2014; Henrich, 2016.

[425] Kosfeld y Rustagi, 2015; Rustagi, Engel y Kosfeld, 2010. Cuando los jugadores tomaban una decisión, sabían que iban a recibir dinero por una de las dos, bien la contribución simultánea, bien la versión condicional secuencial. Así, tenían un incentivo para tomarse ambas en serio.

[426] Desde luego, aún es posible que algo relativo a estos pueblos que no tenga

[que ver con los mercados aumentase la cooperación condicional de las personas. Para ponderarlo, vamos a considerar dos hechos adicionales. Primero, la razón principal por la que la gente acude a estos núcleos es porque es día de mercado. Así que, incluso si el trabajo psicológico lo está ejerciendo algo que no es la actividad específica del comercio, sigue siendo el día de mercado lo que atrae a la gente a esos lugares. Segundo, el efecto de los mercados en la cooperación condicional se mantiene de todas formas si se recurre a la frecuencia con que la gente acude al mercado en lugar de a la proximidad de los núcleos en los que hay uno. Otros estudios similares hechos en Uganda \(Voors et al., 2012\) y China \(Tu y Bulte, 2010\) coinciden en las mismas conclusiones básicas sobre la integración en el mercado y la prosocialidad impersonal. Con todo, hay una pieza de prueba en contra del efecto de los mercados en Siziba y Bulte \(2012\). Hay dos países africanos en que una serie de intervenciones externas aumentaron el acceso al mercado en comunidades seleccionadas de forma aleatoria. Dos años después de la implantación inicial, los investigadores se encontraron con que la confianza impersonal no había aumentado. Hay varias razones posibles para este resultado, pero una explicación sencilla es que puede que a los mercados les lleve más de dos años hacerse con las riendas de la evolución cultural y llevarla en nuevas direcciones. También puede ser que estos mercados estuviesen organizados en torno al intercambio interpersonal y no al impersonal.](#)

[\[427\] Los números los he extraído de la regresión instrumental variable de Rustagi et al., 2010.](#)

[\[428\] Rustagi, Engel y Kosfeld, 2010.](#)

[\[429\] Los investigadores han indagado en el impacto económico que tiene recordarle a alguien el «dinero» mediante las técnicas de imprimación. Lo cierto es que puede ejercer como imprimación de las «normas de mercado». Entre otros aspectos de la psicología, los trabajos realizados al efecto examinan el efecto de las «imprimaciones de efectivo» sobre la prosocialidad impersonal. Tal y como era de esperar, el recuerdo del dinero hace a la gente menos prosocial interpersonalmente, reduciendo la disposición a ayudar, la generosidad, la empatía y la sociabilidad \(Vohs, 2015; Vohs, Mead y Goode, 2006, 2008\).](#)

[\[430\] Bowles, 1998; Fourcade y Healy, 2007; Hirschman, 1982.](#)

[\[431\] Hirschman, 1982. El historiador del siglo XII William of Malmesbury \(1125\) escribió: «Los ingleses y los franceses tienen un modo de vida más](#)

civilizado; habitan en ciudades y están familiarizados con la industria y el comercio» (Lilley, 2002, p. 78). Las investigaciones que pretenden contradecir la tesis del «dulce comercio» no son aplicables al enfoque más matizado que propongo aquí (Falk y Szech, 2013).

[432] Plattner, 1989.

[433] Sobre los intercambios en la Australia aborigen más en general, véase McBryde, 1984; McCarthy, 1939; Smyth, 1878; Stanner, 1934. Para una discusión sobre el comercio y los mercados, véase Cassady, 1974; Grierson, 1903; Hawk, 2015.

[434] Es probable que la cita de Heródoto se basase en los relatos del explorador cartaginés Hannón; está extraída de Historia. Libros III-IV, Barcelona: Gredos, 2016, trad. de Carlos Shrader.

[435] Grierson, 1903; Hawk, 2015; Woodburn, 1982, 1998. Un problema con el trabajo arqueológico sobre el comercio es que, por lo usual, se fundamenta en el movimiento de materiales, que también puede tener lugar por medio del saqueo y el robo.

[436] Cassady, 1974; Grierson, 1903.

[437] Véase Plattner (1989) para una deliberación sobre los grandes cargamentos de manzanas. Los bienes de confianza son omnipresentes y, en ausencia de unas normas de mercado internalizadas o de relaciones interpersonales, los mercados para esos bienes se hundirían. Consideremos la posibilidad de comprar leche fresca de búfala en los mercados informales de Delhi o de Uttar Pradesh. Para estudiar esos mercados, Devesh Rustagi y su colaborador Markus Kröll procedieron a comprar, en primer lugar, un litro de leche a varios vendedores independientes, en varios mercados distintos, y analizaron las muestras para conocer el contenido en agua. Es notable que el resultado fuese que todas habían sido diluidas en agua. No obstante, la cantidad variaba desde un reducido 4 por ciento a un elevado 37 por ciento, con una dilución media del 18 por ciento; es decir, que una quinta parte de cada litro de leche sería un añadido de agua. Después, para verificar que la leche fuese un bien de confianza, Devesh y Markus organizaron un concurso de vendedores de leche —o expertos en la dilución de la leche—, en el que se daría un generoso premio en metálico a los participantes que predijesen con precisión la cantidad de agua que se había

añadido a una serie de distintas muestras. Los resultados fueron claros; nadie era capaz de evaluar con precisión si se había añadido agua, al menos para volúmenes inferiores al 40 por ciento. Los vendedores ni siquiera fueron capaces de ordenarlas aproximadamente según su grado de dilución. De manera que la leche es, por supuesto, un bien de confianza marcado (a menos que contemos con las instalaciones de un laboratorio moderno a nuestra disposición). Por último, esta pareja de investigadores midió la honestidad imparcial de setenta y dos vendedores de leche mediante el juego de la honestidad impersonal, en el que los participantes reciben dinero de acuerdo con los resultados de las tiradas con un dado de seis caras de los que son ellos mismos quienes informan. No sorprenderá el hecho de que fuesen los vendedores de leche que más diluyen su producto quienes más a menudo daban informaciones falsas sobre los resultados de sus tiradas de dados, lo que además viene a confirmar que el juego con los dados mide justo el tipo de comportamiento en el que tenemos interés. Por cada seis declaraciones falsas de un total de cuarenta tiradas, los vendedores de leche aumentaron la dilución en tres puntos percentiles. Resulta curioso que solo hubiese dos características asociadas de forma uniforme con su honestidad impersonal reflejada en la dilución de la leche, a saber, la asistencia a los rituales y la pertenencia a una casta. Los vendedores que acudían con más frecuencia a los rituales diluían su leche en un menor grado; por contraste, era más probable que los miembros de la casta de pastores organizada en una estructura de clan diluyesen la leche (Kröll y Rustagi, 2018).

[438] Greif, 2006b, 2006c; Greif y Tabellini, 2010, 2015.

[439] Aubet, 2013; Hawk, 2015. Puede encontrarse otro ejemplo en el trabajo de Greif sobre los comerciantes magrebíes del Mediterráneo en el siglo XI (Greif, 1989, 1993, 2006c).

[440] Ma, 2004 (p. 269), 2007.

[441] Berman, 1983; Greif, 2003, 2006a, 2006b, 2006c; Greif y Tabellini, 2010, 2015; Hawk, 2015; Ma, 2004; Weber, 1978. Resulta interesante que en muchos lugares las leyes y los procedimientos judiciales fuesen extensiones de creencias y prácticas religiosas.

[442] Faure, 1996; Greif, 2006b, 2006c; Ma, 2004; Rowe, 2002. En las regiones menos basadas en el clan y más individualistas de China (como es el caso del norte), las organizaciones mercantiles o los gremios se basaban en el origen

residencial en lugar de en los clanes, si bien los patrones subyacentes eran similares. Más allá de eso, el registro histórico y antropológico también revela un volumen importante de normas para el intercambio específicas de grupo, las cuales regían sobre las transacciones de ciertos bienes y servicios entre los grupos prescritos, como castas o clanes ocupacionales.

[443] Berman, 1983; Greif, 2006b, 2006c; Lynch, 2003; Mitterauer y Chapple, 2010; Moore, 2000; Pirenne, 1952.

[444] Bosker, Buringh y Van Zanden, 2013; Stasavage, 2016; Weber, 1958a.

[445] Buringh y Van Zanden, 2009; Cantoni y Yuchtman, 2014; Greif, 2006b, 2006c; Greif y Tabellini, 2010; Lopez, 1976. Llevaría algo más que un puñado de siglos el que Europa rebasase al mundo islámico (Bosker et al., 2013). No obstante, existe cierto debate sobre la magnitud precisa de las estimaciones de la urbanización. Con todo, la sustancia de mi argumento no se ve afectada. El patrón cualitativo crucial se mantiene incluso si las estimaciones precisas son variables.

[446] Los datos son de Bairoch, Batou y Chevre, 1988. Véase también Buringh y Van Zanden, 2009; Cantoni y Yuchtman, 2014; Lynch, 2003. Contabilizo todos los asentamientos de más de mil personas como «urbanos», para así captar el proceso en sus fases más tempranas.

[447] Bartlett, 1993; Berman, 1983; Bosker et al., 2013; Greif y Tabellini, 2015; Lilley, 2002; Stasavage, 2016.

[448] Bartlett, 1993; Berman, 1983; Lilley, 2002; Stephenson, 1933. Véase Stephenson, 1933, p. 25, para la cita.

[449] Bartlett, 1993; Berman, 1983; Grierson, 1903; Stephenson, 1933.

[450] Berman, 1983.

[451] Bartlett, 1993.

[452] Stephenson, 1933. Guillermo FitzOsbern, primo de Guillermo el Conquistador, estableció su centro de operaciones a lo largo de la frontera disputada con Gales como nuevo conde de Hereford. En su condición de gobernante, garantizó un estatuto para Hereford con base en la Ley de Breteuil,

que, a su vez, tenía su fundamento en otra carta de su tierra natal, en Normandía (Francia). La nueva Ley de Hereford tardó poco en difundirse por todo Gales y pasar a Irlanda, dando lugar a decenas de comunidades «hijas» y «nietas».

[453] Bartlett, 1993; Berman, 1983; Greif, 2008; Lilley, 2002; Stephenson, 1933; Lynch, 2003.

[454] Berman, 1983, p. 379; Stephenson, 1933.

[455] Gelderblom, 2013.

[456] Datos extraídos de Schulz, 2019.

[457] Berman, 1983; Cantoni y Yuchtman, 2014; Stephenson, 1933. Por lo común, se ha venido asumiendo que los gremios medievales mantenían un control monopolista férreo y tarifas proteccionistas. No obstante, Richardson (2004), sobre la base de un análisis cuantitativo de las pruebas disponibles sobre leyes y cartas de privilegio en Inglaterra, mantiene que el ejercicio monopolista de dichas organizaciones se ha sobreestimado con mucho. Resulta crucial el hecho de que los gremios, si bien tenían una capacidad puntual para controlar la producción en los núcleos urbanos en los que tenían sede, debían hacer que sus productos compitieran con los de otras organizaciones similares presentes en otros centros de población. Para un punto de vista alternativo, véase Ogilvie, 2019.

[458] Bosker et al., 2013; Cantoni y Yuchtman, 2014.

[459] Adaptado de Cantoni y Yuchtman, 2014.

[460] Gibson, 2002; Kosfeld y Rustagi, 2015; Richardson, 2004; Rustagi et al., 2010. Los jóvenes varones solteros, que abundan en esta sociedad poligínica, emigran a otros núcleos en busca de trabajo, si bien tienden a permanecer prendidos social y psicológicamente en las redes con base en el parentesco del lugar natal.

[461] Berman, 1983; Clark, 2007a; López, 1976.

[462] Benson, 1989; Berman, 1983; Gelderblom, 2013. El historiador económico Avner Greif describe el comercio a larga distancia como sigue: «En tales intercambios, la decisión de un comerciante de llevar a cabo una

transacción es independiente de la reputación personal de su contraparte. Se hace sin conocimiento de la conducta de aquel en el pasado y sin la expectativa de otros intercambios en el futuro, así como sin la capacidad de informar de su posible mala conducta a quienes puedan hacer otras transacciones con él más adelante» (Greif, 2006c, pp. 221-222).

[463] Gelderblom, 2013; Greif, 2002, 2003, 2006b, 2006c.

[464] Berman, 1983; Cantoni y Yuchtman, 2014; Greif, 2003, 2006b, 2006c.

[465] Cantoni y Yuchtman, 2014; Gelderblom, 2013; Jacob, 2010, pp. 11-12.

[466] Benson, 1989; Berman, 1983; Gelderblom, 2013; Greif y Tabellini, 2015; Ma, 2007. Sobre las actividades de banca, véase Rubin, 2017.

[467] Jha, 2013.

[468] Ahmed, 2009; Durante, 2010; Gelderblom, 2013; Greif y Tabellini, 2015; Guiso et al., 2016; Jha, 2013; Nunn y Wantchekon, 2011. Nunn y Wantchekon (2011) apuntan a que la proximidad a los océanos y ríos va asociada a la confianza impersonal en todos los continentes habitados con la excepción de África. Es probable que la relación no aflore en dicho continente a causa de (1) la ausencia de puertos naturales y cursos navegables (Sowell, 1998) y (2) los efectos a largo plazo del comercio de esclavos; entre el año 1500 y alrededor del 1800 en África, una mayor proximidad a los océanos significaba un incremento de la amenaza del esclavismo. Los historiadores han observado que, entretanto, en la Europa medieval, los vínculos comerciales «estimularon una actitud de bienvenida hacia los comerciantes extranjeros y orientaron los empeños para adaptar las instituciones locales a las necesidades empresariales» (Gelderblom, 2013, p. 4). Para la evidencia sobre los efectos de las instituciones históricas y su incidencia en la psicología, véase Dell, 2010; Grosjean, 2011; Nunn, 2007, 2009; Nunn y Wantchekon, 2011.

[469] Puede verse en la mitad norte de Italia, donde las ciudades-Estado libres comenzaron a emerger de las ruinas del Imperio carolingio a finales del siglo IX. Con un fácil acceso al tráfico mediterráneo, invenciones de nuevo cuño e instituciones para importar, estas comunidades se pusieron por delante del resto de Europa en lo que respecta al comercio, la prosperidad económica y la constitución de nuevas formas institucionales. No obstante, en algunos casos, fueron poderosos patrilinajes los que dieron vida a las asociaciones voluntarias

mediante pactos bajo juramento para actuar unidos, antes que tratarse de individuos o de familias nucleares que decidían trabajar de forma conjunta. Puede que ahí radiquen los pilares de la posterior resistencia por parte de poderosas familias italianas (Guiso et al., 2016; Jacob, 2010). Los efectos perdurables de las instituciones con base en el parentesco pueden verse en el transcurso de la revolución comercial, cuando aquellas se impusieron en la banca comercial de la Toscana (Padgett y Powell, 2012). En cualquier caso, estos bancos, a diferencia de lo que ocurrió con sus contrapartes huias en China, duraron apenas un siglo, hasta ser aplastados por instituciones más competitivas. En cualquier caso, incluso ya pasada la Revolución Industrial, la clase empresarial de Inglaterra aún buscaba consolidar su poder mediante el matrimonio entre primos (Kuper, 2010).

La domesticación de la competencia

«Así que la conclusión que se puede extraer es que la guerra es un método especialmente efectivo para fomentar la cohesión social, ya que constituye la ocasión para que los miembros de una sociedad se unan y dejen de lado sus diferencias partidistas para concentrarse en la causa acérrima de un objetivo común».

—ROBERT F. MURPHY (1957, p. 1034), antropólogo y
etnógrafo de los mundurucús de la Amazonia

Voy a hacer una afirmación sorprendente: una mayor competencia entre asociaciones voluntarias, ya se trate de ciudades con estatuto propio, universidades, gremios, capillas, monasterios o empresas modernas, puede incrementar la confianza, la equidad y la cooperatividad de la gente hacia los extraños. Históricamente, la proliferación de asociaciones voluntarias en Europa, desde la Edad Media en adelante, ha conducido a una competencia intergrupala más intensa y constante. A su vez, esto ha contribuido tanto a aumentar como a mantener unos niveles más elevados de prosocialidad impersonal. Para comprender el porqué, vamos a ver en primer lugar cómo responde la psicología humana a la competencia intergrupala, para pasar a considerar los efectos que ha tenido la guerra en Europa en el último milenio.

Guerra, religión y psicología

Después de que la pobreza aumentase durante décadas en Sierra Leona, en África Occidental, en 1991 estalló una guerra civil. La violencia relacionada con el conflicto bélico asoló a la población; hubo asesinatos en masa, se reclutó a niños por la fuerza y los crímenes de guerra se sucedieron uno tras otro. El combate se fue extendiendo por todo el país a medida que los núcleos de aldeas se fueron convirtiendo en el objetivo tanto de los grupos rebeldes como de las fuerzas gubernamentales. En ocasiones lo que pretendían estos grupos armados era barrer el territorio en busca de enclaves enemigos, pero otras veces no se trataba más que de saquear a comunidades pacíficas, boicotear las elecciones o robar los diamantes extraídos de sus terrenos aluviales para comprar comida y armas. En respuesta a tales amenazas, fueron muchas las comunidades que formaron sus propias milicias defensivas, estructuradas en torno a instituciones tradicionales y autoridades de la comunidad. Cuando la guerra terminó, en 2002, se había llevado por delante la vida de cincuenta mil civiles, había provocado el desplazamiento de cerca de la mitad de la población y había dejado a miles de personas amputadas y con otras lesiones de por vida.[470]

En 2010, un equipo de investigadores dirigido por la economista Alessandra Cassar se trasladó a Sierra Leona con una batería de experimentos comportamentales sencillos, diseñados para evaluar las motivaciones de la gente para la equidad hacia miembros tanto de su propia comunidad como de otras. En ellos, se ponía a unos aldeanos en parejas anónimas para llevar a cabo una sola interacción, bien con alguien de una aldea distante o con alguna persona aleatoria de su propia aldea. En una de las pruebas experimentales, el juego de compartir, se daba a elegir a los participantes entre (A) 5.000 leones (la moneda de Sierra Leona) para sí mismos y otros 5.000 para la otra persona o (B) 7.500 leones para ellos mismos y 2.500 para la otra persona. Es decir, que se podía hacer una división homogénea (A), o bien aumentar las propias ganancias a costa de la otra persona (B). En otra de las pruebas, se ofrecía a los participantes elegir entre (A) 5.000 para ellos mismos y para la otra persona o (B) 6.500 para ellos mismos y 8.000 para la otra persona. En esta segunda tarea, el juego de la envidia, la gente obtenía más beneficios si se decantaba por la opción B, pero, si

lo hacían, la otra persona se quedaría con más. El interés era significativo; 5.000 leones suponían el sueldo de un día (1,10 euros) para un sierraleonés medio.

Este equipo de investigación, al que me uniría más adelante, acudió a ese país porque querían esclarecer el modo en que la experiencia bélica podía cambiar a la gente. Las encuestas que se habían llevado a cabo por todo el país sugerían que la guerra había golpeado a familias y hogares en distintos grados, incluso cuando se trataba de la misma aldea. Algunos habían perdido a sus familiares o estos habían quedado seriamente incapacitados. Otros habían tenido que desplazarse debido a la destrucción de sus casas o de sus tierras. Otras familias habían sufrido tanto la muerte como el desplazamiento. A partir de datos de todo el país, nuestro equipo entrevistó a los participantes sobre su exposición al conflicto. Cerca de la mitad habían vivido alguna combinación de muerte, heridas y desplazamiento, mientras que la otra mitad no había sufrido nada de eso. Me referiré al primer grupo como los «más afectados» y al otro como los «menos afectados». Obvia decir que la guerra afectó a todo el mundo, de manera que las preguntas que les hacíamos sobre los desplazamientos, las heridas y las muertes en el transcurso de la guerra estaban destinadas a captar el impacto «relativo» del conflicto.

Las experiencias bélicas de la gente, que habían tenido lugar por lo menos ocho años antes, afectaron severamente al comportamiento que mostraron en los experimentos (figura 10.1). En el juego de compartir, los participantes menos afectados por la guerra se decantaron por la opción igualitaria en un tercio de las ocasiones, con independencia de quién fuese el receptor. Por contra, aquellos que se habían visto más afectados, se mostraron mucho más igualitarios con sus convecinos que con quienes provenían de aldeas lejanas. El porcentaje de quienes se dividían el dinero con quienes venían de su misma aldea en el juego de compartir repuntaba de un tercio a casi el 60 por ciento en el caso de aquellos a los que la guerra había afectado más. En el juego de la envidia, una mayor exposición al conflicto aumentaba de forma radical el porcentaje de elecciones igualitarias si se trataba de convecinos, del 16 por ciento al 41 por ciento. Es decir, aquellos a quienes la guerra había golpeado de un modo más brutal estaban más inclinados a pagar un coste de mil quinientos leones para dejar el asunto a la par con los habitantes de su misma aldea. No obstante, con otros de aldeas más lejanas, el efecto se invertía; había la mitad de probabilidades de que quienes habían estado más expuestos se decantasen por una opción igualitaria en ese caso. Vistos en conjunto, estos y otros experimentos apuntan a que la guerra refuerza las motivaciones igualitarias de la gente, pero solo para con los

miembros de su grupo.[471]

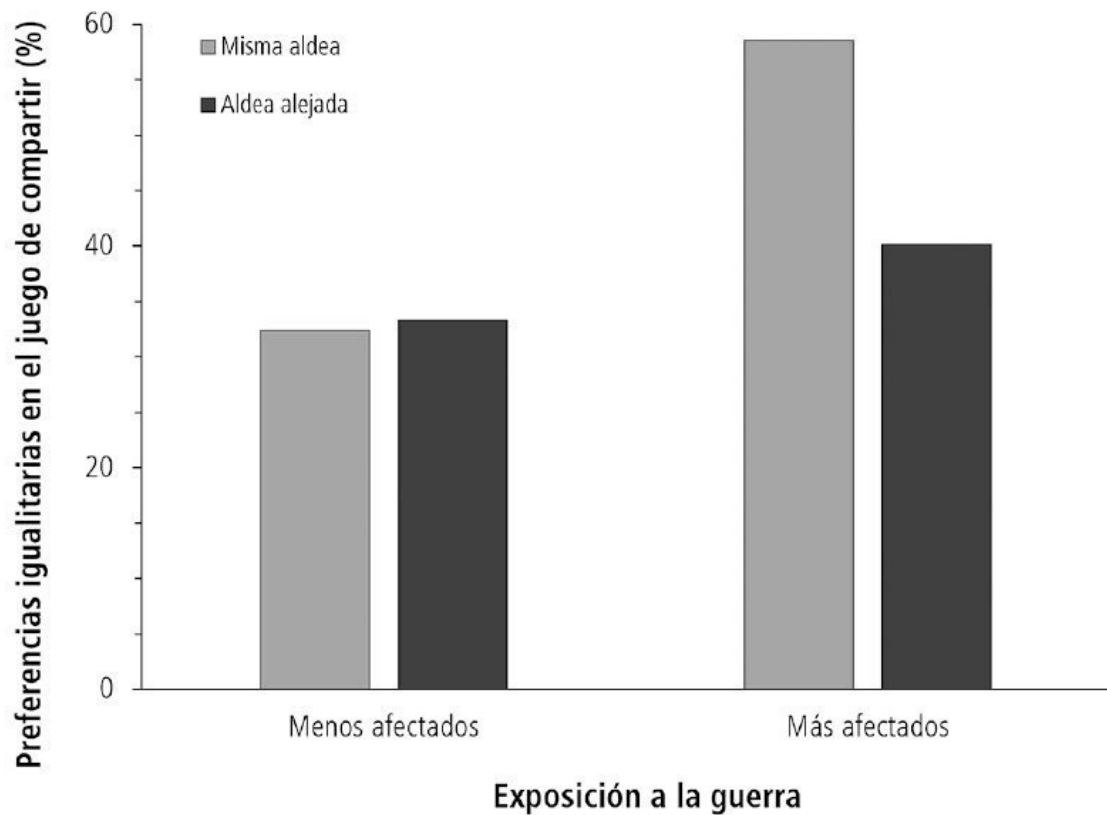
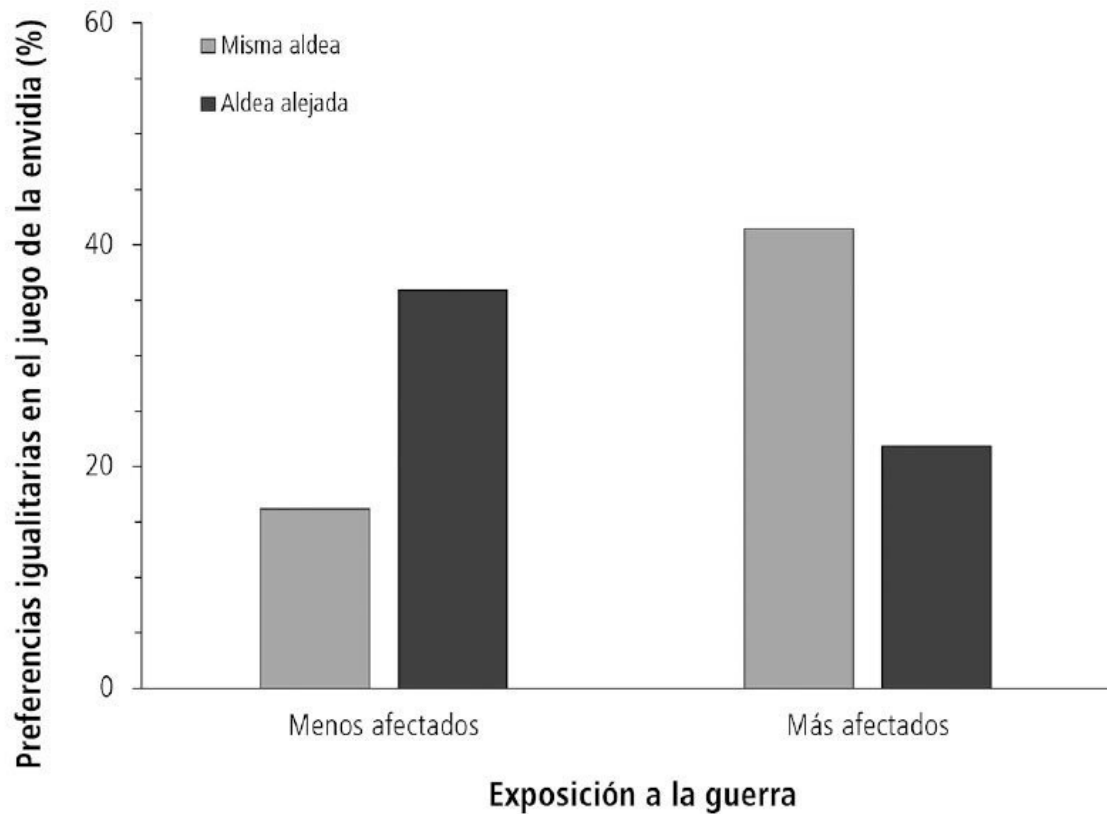
A**B**

Figura 10.1. Efectos de la exposición a la guerra en Sierra Leona en el juego de compartir (A) y en el juego de la envidia (B), al interactuar con convecinos y con personas de aldeas lejanas.

Es significativo que, a diferencia de lo que ocurre en otras guerras civiles, la mayoría de las víctimas de Sierra Leona no fueron atacadas por su etnia o por su filiación religiosa, y el país no se vio fracturado en lo que a esas líneas respecta. Tanto nuestros análisis como otros estudios a nivel nacional y de más amplio espectro indican que gran parte de la violencia experimentada por aldeanos normales y corrientes fue, de hecho, aleatoria. Las milicias entraban arrasando en una comunidad, disparaban balas en todas direcciones y luego prendían fuego a las casas que tuviesen más a mano, mientras los lugareños se escondían o huían. Esto significa que, al igual que en los ensayos de control aleatorio que se llevan a cabo para probar la eficacia de un nuevo medicamento, los individuos fueron en gran medida azotados por una violencia bélica aleatoria, o, dicho de otro modo, recibieron «una dosis» de este tipo de violencia. Semejante cuasialeatorización nos permite inferir, con la debida cautela, que la guerra es la causante de las variaciones psicológicas recogidas en nuestros experimentos. [472]

En un estudio que se llevó a cabo con los jugadores de un torneo de fútbol callejero en Kenema, una capital regional en el este de Sierra Leona, a solo treinta kilómetros del cuartel general de los rebeldes, salieron a relucir unos patrones similares. Los sujetos eran varones que iban de los catorce a los treinta y un años, los cuales se encontraban divididos en equipos que representaban a cada vecindario en una competición de carácter municipal. Para el estudio, completaron una batería de experimentos psicológicos diseñados para evaluar el nivel de equidad que mostraban tanto hacia sus compañeros de equipo (sus vecinos) como hacia los jugadores de otros equipos. A fin de obtener esa medición, los participantes jugaron de forma anónima a un juego del dictador en el que el receptor era, o bien uno de sus compañeros de equipo, o bien un miembro de alguno de los otros. En lo que respecta a la medición de la competitividad, se dio a los jugadores diez oportunidades para meter un balón de fútbol en una canasta de baloncesto a una distancia de cuatro metros. Podían elegir si querían (A) competir contra otro jugador, que sería uno de sus

compañeros de equipo o uno de los otros, o (B) que se les pagaran quinientos leones por balón encestado sin más. En el caso de que prefiriesen competir (opción A), la cantidad pasaba a ser de mil quinientos leones, pero «solo si» superaban la puntuación de su adversario, es decir, que si perdían se quedaban sin nada.

Los resultados constatan que quienes habían sido afectados más directamente por la guerra eran tanto más igualitarios con sus compañeros de equipo como más competitivos frente a los de otros. Una mayor exposición a la guerra llevaba a los jugadores a hacer unas ofertas más elevadas (y más igualitarias), en el juego del dictador, cuando se trataba de sus compañeros de equipo, aunque no influía en las que hacían en los otros casos. Asimismo, en el desafío del balón, a la hora de decidir si competían contra gente de otros equipos, quienes estaban menos afectados por la guerra tendían a abstenerse de esa opción, compitiendo en menos de una cuarta parte de las veces, mientras que los más afectados se decantaban por competir hasta en un 75 por ciento de las ocasiones. En contraste, la exposición a la guerra no suponía ninguna influencia en lo que a competir con sus compañeros de equipo se refiere. Estos patrones experimentales se reproducían en los partidos de fútbol; quienes estaban menos afectados por la guerra recibieron menos tarjetas (por infringir alguna norma), mientras que los más afectados tenían un 50 por ciento de probabilidades de acabar con al menos una tarjeta. Da la impresión de que, también en este caso, la experiencia de la guerra favorece una tendencia más fuerte hacia el igualitarismo intragrupal, así como una mayor competitividad frente a los individuos externos. [473]

Los efectos psicológicos de la guerra también parecen tener peso en la política y la sociedad civil de Sierra Leona. Una serie de encuestas representativas a nivel nacional llevadas a cabo en el 2005 y el 2007, analizadas por los economistas John Bellows y Ted Miguel, indican que era más probable que quienes habían sido golpeados más directamente por la guerra asistiesen a encuentros comunitarios, votasen en las elecciones y se uniesen a asociaciones políticas o sociales. Además, los datos también señalaban que eran más proclives a formar parte de las comisiones de gestión de las escuelas y a participar en las actividades cooperativas de «limpieza de las carreteras» con las que se pretendía mantener las vías locales (un bien público). Tales hallazgos convergen de forma impecable con el trabajo experimental que acabamos de valorar y apuntan a que las experiencias bélicas alimentan las motivaciones de la gente para unirse a asociaciones voluntarias y participar en la gobernanza de la comunidad.[474]

Los indicios de que la guerra tiene unos efectos perdurables en la psicología de las personas y una influencia en cascada sobre las instituciones formales no se limitan al caso de Sierra Leona. En años recientes, se ha ido reuniendo un cuerpo cada vez mayor de investigaciones que revelan unos patrones similares en Nepal, Israel, Uganda, Burundi, Liberia, Asia Central o la zona del Cáucaso, a través de una serie de experimentos psicológicos, entre los que encontraríamos el juego del ultimátum y distintos formatos del juego de los bienes públicos, así como una variedad de encuestas sobre la confianza, el voto y la participación en los grupos sociales. Por ejemplo, después de una década de guerra civil, las comunidades de Nepal que estuvieron más expuestas a la violencia relacionada con la guerra resultaban ser más cooperativas en los juegos de bienes públicos (entre los miembros de la comunidad); también era más probable que votasen y que se uniesen a grupos locales. De hecho, mientras que las comunidades no afectadas carecían por completo de asociaciones voluntarias, el 70 por ciento de las afectadas desarrollaba organizaciones como cooperativas agrícolas, uniones de mujeres y agrupaciones juveniles. Así pues, aquí vemos de nuevo que los conflictos bélicos impulsaron las motivaciones de la gente para unirse a asociaciones voluntarias.[475]

Para entender por qué la guerra suscita estos efectos en la psicología humana, vamos a recordar algunas de las ideas que hemos desarrollado en los capítulos 2, 3 y 4. Con el surgimiento de la evolución cultural en los últimos dos millones de años, la competencia entre bandas, clanes y tribus condujo a la difusión de unas normas sociales de carácter cooperativo, las cuales permitían a los grupos sobrevivir tanto en el caso de conflictos violentos con otros grupos como en el caso de desastres naturales, tales como inundaciones, terremotos, sequías o erupciones volcánicas. Entre las normas y creencias que se vieron favorecidas por el proceso de la evolución cultural, podemos encontrar aquellas que se refieren al reparto de la comida, los rituales comunales o los tabús del incesto, como hemos visto en distintos ejemplos. Dichas normas, junto con las que aluden a la ayuda mutua y a la defensa de la comunidad, habrían involucrado a los individuos en una densa red social de la que pasaron a depender para su supervivencia. La adaptación a ese mundo ancestral habría legado a nuestra especie una respuesta a la guerra y otras sacudidas que sería fruto de la evolución genética y funcionaría por tres vías. En primer lugar, dichas sacudidas activarían nuestra psicología de la interdependencia, llevándonos a invertir con mucho más ahínco en los lazos sociales y la comunidad en que nos apoyamos. Si se trata del caso de una guerra, dependería de quiénes constituyen el «nosotros» a quienes se está atacando. Así, si los habitantes de Ilahita advierten que la

comunidad está siendo atacada, refuerzan los vínculos que los unen y esperan que todos sus convecinos hagan lo mismo. En el caso de los que carecen de unas redes interpersonales recias, una sacudida los impulsará a procurar nuevas relaciones y comunidades, y a invertir en ellas. En segundo lugar, puesto que las normas sociales han evolucionado para promover la supervivencia del grupo, es posible que la guerra y otras sacudidas refuercen nuestra adhesión a esas normas, así como a las creencias que llevan asociadas. De este modo, en la medida en que las normas sociales prescriben varias formas de cooperación, la gente se volverá más cooperativa dentro de la línea normativa, así como más predispuesta a castigar las desviaciones del estándar.

Estas dos influencias psicológicas —la consolidación de unos grupos más interdependientes y el refuerzo de las normas— se combinan con otros aspectos de la psicología para dar lugar al tercer efecto, a saber, que las guerras, terremotos y otros desastres incrementan el compromiso religioso de las personas y su participación en los rituales, lo que resulta en el crecimiento de los grupos religiosos. Esto ocurre así por un par de razones interrelacionadas. La primera es que, al reforzar las normas sociales y las creencias que llevan asociadas, las sacudidas mencionadas pueden directamente hacer más honda la fe de la gente y sus compromisos, lo que a su vez puede inspirar una mayor participación en los grupos religiosos. La segunda es que, al avivar nuestra psicología de la interdependencia, las conmociones como la guerra motivan a la gente a invertir más en las comunidades que le sirven de apoyo, o bien para unirse a una. Como a menudo los grupos religiosos ofrecen ayuda y sostén mutuos, la tendencia sería que tal fenómeno incrementase la participación en ellos. Tal aumento de la inversión a menudo resulta, por lo frecuente, en una asistencia más constante a la iglesia o a la mezquita, lo que a su vez puede reforzar con más tesón las creencias sobrenaturales (un efecto colateral). Además de todo esto, es posible que las religiones que ofrecen la promesa de una vida después de la muerte y cuentan con unos rituales repetitivos, elementos que ayudarían a los individuos a lidiar con la angustia, experimenten un impulso especialmente considerable ante la amenaza existencial que suponen la guerra y otros desastres. La gente se sentirá más atraída por los grupos religiosos y será más improbable que los abandone, en comparación con lo que puede ocurrir en las comunidades no religiosas.

Lo que esto nos viene a indicar es que algunos grupos religiosos ofrecen un triplete ganador, es decir, (1) unas redes de interdependencia que estructuran la ayuda mutua, (2) una adhesión compartida a las normas sagradas y (3) unos

rituales y creencias sobrenaturales que ayudan a capear la angustia existencial y la incerteza. En un mundo en que la guerra y otros desastres campan a sus anchas, la competición intergrupala favorece la diseminación de unos paquetes religiosos que incluyan estas tres apuestas, debido a que una religión conformada de tal modo se impondrá a otras en competencia que carezcan de esas cualidades indispensables (y no porque se trate de la religión «verdadera»).[476]

En efecto, en la actualidad contamos con una amplia evidencia de que tanto los desastres naturales como la guerra acentúan el compromiso religioso y la participación en los rituales por parte de las personas. La economista Jeanet Bentzen, mediante una comparación de los datos de la intensidad histórica de terremotos, erupciones volcánicas y tormentas tropicales de todo el mundo con una serie de detalladas encuestas sobre las creencias religiosas de más de un cuarto de millón de individuos de noventa países o más, ha demostrado que quienes viven en regiones más propensas a los desastres son más religiosos y, específicamente, que no solo creen con más intensidad en un dios, sino también en un paraíso, un infierno, el pecado o el demonio. Por cada mil kilómetros que una región está más cerca del núcleo de una zona sísmica, un volcán activo o una zona de grandes tormentas, el porcentaje de las personas que afirman esas creencias sobrenaturales se incrementa en cerca de diez puntos percentiles. Se trata de unos resultados que se pueden rastrear en todos los continentes y en la mayoría de las principales religiones.[477]

Estos efectos psicológicos quedan integrados en unas creencias y prácticas transmitidas culturalmente que persisten de generación en generación, incluso después de que los sujetos emigren lejos de esas áreas proclives al desastre. Al comparar a una serie de inmigrantes de segunda generación y criados en el mismo país europeo, Jeanet ha seguido encontrándose con patrones similares; los hijos adultos de los inmigrantes son más religiosos cuando sus madres provienen de lugares más expuestos a los desastres naturales.[478]

La guerra, al igual que los desastres naturales, incrementa asimismo la adhesión religiosa de la gente. Mediante un mismo enfoque al antes descrito para vincular los conflictos bélicos y las motivaciones sociales, mis colaboradores y yo hemos estado analizando una serie de datos extraídos de encuestas realizadas en Uganda, Sierra Leona y Tayikistán (Asia Central) para estudiar el impacto de la guerra en la religión. Lo que recogen tales análisis es que hay más probabilidades de que quienes han estado más expuestos a la guerra (1) se unan a grupos religiosos (en las iglesias o mezquitas, por ejemplo), (2) observen los

rituales y (3) consideren a la comunidad religiosa como el grupo más importante al que pertenecen. Así pues, los datos que hemos recabado no solo indican que las experiencias bélicas hacen a la gente más propensa a unirse a asociaciones voluntarias en general, sino, además, que hay una probabilidad particular de que sean de naturaleza religiosa. Se trata de un efecto considerable; en Uganda y Tayikistán, las vivencias de la guerra doblan o hasta triplican el porcentaje de las personas que forman parte de algún grupo religioso. Si bien no contamos con datos de las creencias religiosas concretas de esa gente, teniendo en cuenta el análisis de Jeanet, sospechamos que los conflictos bélicos acentúan la creencia en el cielo, el infierno, el pecado y el demonio. No obstante, incluso aunque la guerra solo aumentase la observancia de los rituales (algo que nuestros datos señalan de forma directa), existen otras investigaciones que establecen que eso por sí solo conduce a una fe religiosa más profunda.[479]

Los datos sobre la guerra y la religión indican asimismo que dichos efectos se fortalecen —en lugar de debilitarse— en los años posteriores al conflicto. Por supuesto, no se trata de una tendencia que pueda continuar indefinidamente, pero nuestros datos revelan que el compromiso religioso de la gente puede seguir intensificándose durante al menos doce años tras el final de la guerra. Hay varias razones por las que esto puede ser así, pero una de importancia fundamental es que cuando hay mucha gente que se ve sacudida por la misma conmoción al mismo tiempo, la tendencia es a interactuar de preferencia con personas afines mediante la conformación de organizaciones religiosas o la entrada en una de ellas. La devoción más convencida de quienes forman parte de estos grupos propiciará la cooperación y el éxito, lo que a su vez atraerá a nuevos miembros (por lo usual, menos comprometidos), que adquirirán las creencias y normas de su nuevo grupo. Un proceso así puede magnificar gradualmente, en los años que siguen al conflicto o al desastre natural, los efectos psicológicos con carácter perdurable que las sacudidas de esa clase tienen sobre la fe religiosa.[480]

Si se pone todo en conjunto, la investigación indica que la experiencia de la guerra (1) motiva a la gente para invertir en sus redes de interdependencia, ya se trate del clan, la tribu, el núcleo de población o la comunidad religiosa; (2) refuerza la adhesión a las normas sociales, y (3) agudiza la devoción religiosa. Esto se traduce en que la guerra puede generar distintos efectos psicológicos, dependiendo de la identidad de grupo, las normas sociales y las creencias religiosas de cada individuo. Por ejemplo, un trauma bélico podría hacer que alguna gente se sintiese más ligada a su tribu y otra a su país; también pudiera ser que reforzase la adhesión a las normas de la casta (que prescriben una serie

de actitudes diferentes hacia quienes pertenecen a castas diferentes), o que robusteciese las normas impersonales que prescriben equidad hacia los extraños, o bien acentuasen la fe en un dios que exija una moralidad universal o en un espíritu ancestral que ponga el énfasis en la preservación de un antiguo patrilineaje.

La guerra civil de Tayikistán es ilustrativa. Tras el colapso de la Unión Soviética, las divisiones políticas enfrentaron a la diversidad de clanes que componían el grupo etnolingüístico de los tayikos, puesto que algunos de ellos apoyaban al Gobierno y otros no. En algunas comunidades, al enfrentar a unos clanes contra otros, la guerra encendió la chispa de un recelo latente que en ocasiones llegó a materializarse en forma de conflictos entre vecinos. En tal situación, el impacto psicológico de esa sacudida reforzó la solidaridad intragrupal y las normas de parentesco tradicionales; quienes habían estado más expuestos expresaban una mayor confianza en los jefes del clan (en comparación con los funcionarios del Gobierno), una mayor aprobación de los matrimonios arreglados (una costumbre «venerable» del clan) y un mayor afán por conocer la personalidad de un comerciante antes de acceder a hacer con él cualquier negocio (las relaciones por encima del comercio impersonal).

Los aspectos concretos de las divisiones políticas a nivel nacional (clan contra clan) tuvieron una influencia en el modo en que el conflicto civil moldeó la psicología de las personas en cada comunidad local. Puede afirmarse con bastante seguridad que si por aquel entonces los clanes se hubiesen desvanecido tiempo atrás, los matrimonios arreglados se considerasen inmorales y las bases del comercio hubiesen estado asentadas sobre principios impersonales, los efectos de la guerra habrían sido bastante diferentes.[481]

Al pasar a examinar las repercusiones históricas de la guerra en Europa, hay que tener en cuenta lo siguiente; en lo psicológico, la guerra tiende a intensificar los lazos con las propias redes de interdependencia, reforzar el compromiso con importantes normas sociales y acentuar la devoción religiosa. Estos cambios en la psicología pueden facilitar el crecimiento de las sociedades humanas, por ejemplo vigorizando las instituciones estatales mediante el aumento de la confianza, el acatamiento o las contribuciones a los bienes públicos (limpiando carreteras, votando o no aceptando sobornos). No obstante, la guerra también puede catalizar las diferencias divisorias entre los grupos étnicos o religiosos que hay dentro de un país y dar lugar a un descenso en espiral de la capacidad de los Gobiernos para funcionar con eficacia. Ante el azote de una sacudida bélica, el

rumbo que favorezca la evolución social va a depender de detalles como la identidad de grupo, las instituciones existentes (clanes, jefaturas o ciudades autónomas), las normas más valoradas (como puedan ser la lealtad al clan o la equidad impersonal) y, más en específico, la percepción que tengan las personas de «quién» está en cada lado del conflicto.[482]

Los europeos hicieron la guerra y la guerra los hizo más raros

Tras el colapso del Imperio carolingio en el siglo IX, Europa quedó fragmentada en cientos de entidades políticas independientes, que iban desde los restos del antiguo imperio y los territorios papales hasta ciudades independientes y terrenos feudales controlados por unos señores de la guerra que se antojaban a sí mismos como parte de la nobleza. El tamaño medio de estas unidades territoriales era reducido, en algunos casos de la envergadura de El Salvador actual. Es posible que ninguna de ellas se pudiese calificar como Estado, con la excepción del Imperio bizantino. Semejante fragmentación dio alas a una fiera competencia intergrupal, en este caso en la forma de enfrentamientos por el territorio, los recursos y el honor. Al mismo tiempo, dieron comienzo los ocasionales estragos causados por las incursiones vikingas, que llegaban desde el norte para dedicarse a la violación y al pillaje, a la vez que los poderosos ejércitos musulmanes presionaban hacia el norte desde España, Italia y Turquía. Tal y como se ha explicado en el capítulo 3, la competencia intergrupal ha sido durante largo tiempo la fuerza motriz de la evolución social. Sin embargo, en los albores de la Edad Media, se había abierto una nueva vía hacia la complejidad de las sociedades, debido a la influencia social y psicológica del PMF de la Iglesia en la Plena Edad Media.[483]

Las guerras, que impulsaron a las sociedades europeas a recorrer un callejón sin salida, siguieron arrasando el continente hasta un milenio después del colapso carolingio, momento en que se impuso una relativa paz tras la Segunda Guerra Mundial. El sociólogo de la historia y científico político Charles Tilly estima que entre el año 1500 y el 1800, las entidades políticas europeas estuvieron en guerra entre un 80 y un 90 por ciento del total de los años transcurridos, y que es

posible que fuese aún peor en los quinientos años precedentes. Inglaterra, por ejemplo, estuvo guerreando durante al menos la mitad del tiempo transcurrido entre el año 1100 y el 1900. Este estado de conflicto intergrupar incesable tuvo el influjo impulsor sobre la evolución social que ya hemos visto en el capítulo 3, es decir, las sociedades europeas crecieron en tamaño, poder y complejidad; las que no lo hicieron fueron borradas del mapa o engullidas. En reiteradas ocasiones emergieron instituciones políticas y militares cada vez más eficaces, que compitieron, se recombinaron y se difundieron a expensas de otras configuraciones menos efectivas. Poco a poco, a través de este dilatado e inusual proceso selectivo, los Estados territoriales acabaron tomando forma, se redactaron constituciones (cartas) que abarcaban un nivel nacional y comenzaron los experimentos democráticos a gran escala.[484]

Desde el mismo comienzo, dichas guerras lanzaron a las poblaciones rurales a los brazos protectores de los pueblos y las ciudades, al tiempo que estimularon la construcción de armas, castillos y muros defensivos de nuevo cuño. Con todo, en este contexto social novedoso, la guerra endémica hizo algo más profundo y duradero, a saber, conmocionó la psicología de la gente y, por ende, aceleró la evolución cultural por un nuevo camino, uno en el que se enfatizaba en los individuos, las asociaciones voluntarias y las interacciones impersonales.

Claro que la guerra endémica viene a ser más o menos el día a día de nuestra especie, y no hay duda de que Europa no era la primera región en pasar por siglos de dolorosos conflictos. Lo que fue diferente en su caso es que para el siglo X la Iglesia y el PMF habían empujado a algunas poblaciones a un nuevo espacio social y psicológico. Los clanes, los linajes y las tribus habían sido demolidos, o, por lo menos, habían quedado debilitados de forma fatal. Despojados de las constricciones y la seguridad de las instituciones con base en el parentesco, la gente se lanzó a la búsqueda de nuevas relaciones, asociaciones y comunidades de las que formar parte voluntariamente. En semejante contexto social, la sacudida de la guerra habría tenido unos efectos psicológicos distintos. Tal y como he recogido más arriba, la guerra habría (1) dado alas a la formación de nuevos grupos sociales voluntarios, reforzando al mismo tiempo las asociaciones existentes; (2) apuntalado las normas sociales impersonales que caracterizaban a estas asociaciones, y (3) acentuado la devoción religiosa de la gente. En su conjunto, los cambios sociales y psicológicos inducidos por la exposición a la guerra habrían catalizado el establecimiento de nuevas organizaciones formales, leyes y sistemas de gobierno, constituidos para adaptarse a una psicología más individualista e impersonal.

Para comprender este fenómeno, vamos a considerar las repercusiones psicológicas de la guerra sobre las poblaciones de sociedades con instituciones con base en el parentesco intensivo. En estas comunidades, la sacudida de la guerra debería hacer que la gente estrechase los lazos con sus redes de parentesco extendido y relaciones perdurables, afianzase la devoción por los dioses ancestrales o las deidades tribales y redoblase su adhesión a las normas relativas a la lealtad al clan o a la parentela (o nepotismo), al matrimonio entre primos y a la deferencia hacia los ancianos. En Tayikistán, como ya hemos visto, la sacudida de la guerra incrementó la confianza de las personas en los ancianos del clan al que pertenecían y reafirmó la aprobación de los matrimonios concertados. En Sierra Leona, el conflicto bélico llevó a la formación de fuerzas de defensa locales cuya estructura descansaba en las instituciones tradicionales. En el Sepik, Tuzin observó que la guerra intensificaba tanto las lealtades hacia el clan como el apego hacia los grupos de edad, los compañeros de ritual y el tambaran. De hecho, es posible que la integridad del sistema se mantuviese engarzada por las huellas psicológicas de la guerra, ya que el tambaran de Ilahita colapsó después de que el ejército australiano sofocase la guerra en el Sepik, durante las décadas que siguieron.

Consideremos también la antigua China. Tras un milenio de sangrientos conflictos, el número de entidades políticas independientes había pasado de ciento veinte, en el año 1200 antes de la era común, a un Estado único y estable, el Imperio han occidental, en el 206 antes de la era común. Al final de este proceso de ampliación, el emperador y su linaje poseían ya un mandato celestial; estaban encargados de ejecutar una misión divina. Esto se traducía en que podían promulgar leyes, pero ellos mismos no estaban sujetos a ellas. Las élites funcionaban en calidad de familias y clanes, no en términos individuales, y creaban redes casándose entre sí. Tanto el poder como los privilegios se difundían y descendían por el árbol patrilineal. Los plebeyos también descansaban en el parentesco intensivo, aunque la élite intentaba asegurarse de que las instituciones con base en el parentesco de aquellos no se fortaleciesen demasiado. Incluso los famosos confucianos, que servían como consejeros de formación erudita a los primeros emperadores chinos, encuentran su origen en los linajes de la élite.[485] Claro que los últimos contendientes de esta competición estaban llevando a cabo la transición de las jefaturas a los Estados, mediante la introducción de instituciones no relacionales entre las familias de la élite y el resto de la población (figura 3.3). Y, como muchas veces ocurre, estas normas manaron del mundo militar (como la promoción basada en el mérito) o estaban al servicio de la institución castrense (como el alistamiento obligatorio o

los impuestos). Con todo, a lo largo de este camino, allanado por el buldócer de la guerra, no hubo pueblo ni ciudad donde se decidiese dotar a sus ciudadanos con unos derechos de protección ni redactar una carta en la que se estableciese una asamblea representativa para discutir las leyes de la localidad. Es probable que rara vez estas ideas se le pasasen ni tan siquiera a alguien por la cabeza. E incluso si lo hubiesen hecho, habría sido complicado convencer a los demás para que las aceptasen, dado el grado en que las instituciones con base en el parentesco estructuraban los incentivos sociales y generaban unas motivaciones psicológicas que favorecían la lealtad al clan, la deferencia a la autoridad, la devoción a la tradición y una moralidad dependiente del contexto y relacional. [486]

En contraste, debido a que ya habían estado bajo el influjo de la Iglesia y el PMF durante siglos, las comunidades que surgieron a partir de las cenizas del Imperio carolingio fueron por una senda distinta. El programa de matrimonio y familia no solo había socavado las instituciones con base en el parentesco y favorecido la aparición de la familia nuclear, sino que además había hecho casi imposible reconstituir esas antiguas instituciones. En su lugar, con la moralidad universal del cristianismo como trasfondo, los individuos se unieron en asociaciones voluntarias como los núcleos urbanos con estatuto propio, las cofradías, las universidades, los gremios o las organizaciones religiosas y militares, que, como en el caso de los caballeros templarios, solían dotar a los miembros de un sistema de ayuda mutua (en caso de accidente), seguridad personal e identidad de grupo. Al mismo tiempo, se estaban propagando las normas de mercado para el intercambio impersonal, y poco a poco se iban incluyendo en contratos, leyes comerciales y constituciones urbanas.

En este nuevo contexto, la sacudida de la guerra, al acentuar la dedicación de las personas a sus asociaciones voluntarias (incluidos los núcleos urbanos), reforzar las normas prosociales para con los extraños de religión cristiana y reafirmar la fe religiosa, habría espoleado la formación de nuevas instituciones impersonales (incluidas las relativas al gobierno y al comercio), alentado la adopción de leyes centradas en el individuo y motivado una mayor contribución al bien público en lo que respecta a las comunidades urbanas y, en un momento dado, a los Estados nación.

¿Pueden verse en los registros históricos los mencionados resultados de la guerra en Europa durante el último milenio?

Bien, mientras que mi laboratorio aún está elaborando métodos para detectar la huella histórica de la guerra en la psicología europea, ciertamente puede observarse el modo en que la guerra influyó sobre el crecimiento de las áreas urbanas, la formación de asambleas representativas y el desarrollo de ciudades con autogobierno. Para empezar, vamos a plantearnos las repercusiones de las batallas locales y los asedios en el crecimiento subsiguiente de las ciudades. Los economistas Mark Dincecco y Massimiliano Gaetano Onorato reunieron una impresionante base de datos en la que se incluyen 847 batallas y asedios, con sus fechas y localizaciones geográficas, a la que procedieron a integrar las estimaciones del tamaño de la población de las ciudades con más de 5.000 habitantes para cada siglo desde el año 900 hasta el 1800 de la era común. En la figura 10.2, se recoge la distribución de estas batallas y asedios en el tiempo y en el espacio en Europa. Dincecco y Onorato se planteaban la siguiente pregunta: si ha tenido lugar una batalla o un asedio en una ciudad o cerca de esta, ¿afecta tal cosa a que el crecimiento sea relativamente más rápido o más lento durante el siglo siguiente?

El análisis que llevaron a cabo parece indicar que la guerra aceleró el crecimiento urbano. Más en concreto, la exposición a una batalla o asedio durante el siglo anterior elevaba la tasa de crecimiento urbano en al menos un cuarto. Si una ciudad había crecido al 20 por ciento durante un siglo en particular, pero después estallaba una guerra, pasaba a crecer entre un 25 y un 30 por ciento. Es obvio que las ciudades prósperas eran un blanco muy atractivo para los ejércitos de saqueadores (pues suponían más ganancias), pero los resultados se mantienen incluso si la prosperidad del núcleo urbano dado al inicio del siglo se mantiene constante. Por cuanto el crecimiento urbano está íntimamente ligado a la productividad económica general, todo apunta a que las guerras europeas acarrearón prosperidad económica (para aquellos que lograban sobrevivir).[487]

Conflictos históricos (por años)

- 1010-1160
- 1161-1320
- 1321-1480
- 1481-1640
- 1461-1799

Ciudades seleccionadas



Fronteras políticas de la época

- Nacional
- Regional

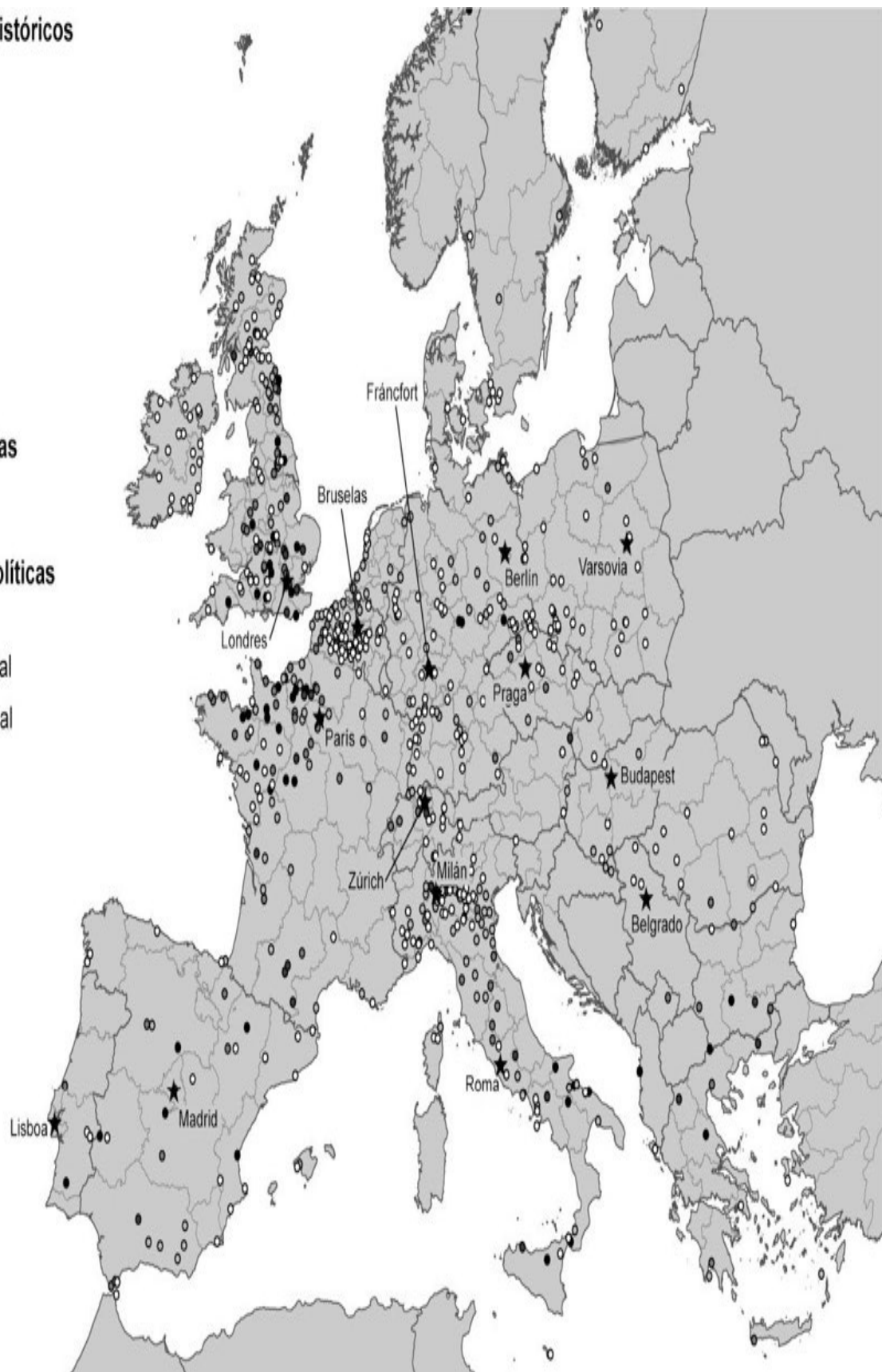


Figura 10.2. Distribución de las batallas y asedios acontecidos en Europa entre el año 1000 y el 1800. Los puntos más oscuros representan las batallas o los asedios más tempranos. He incluido las fronteras nacionales actuales para contar con esa referencia, además de las de otras entidades regionales más pequeñas. (Dincecco y Onorato, 2016, 2018. Estos autores han llevado a cabo una amplia gama de análisis que mitigan cualquier preocupación de que este enfoque pueda no captar en realidad los efectos causales de la guerra).

Se trata de un hecho desconcertante. Las guerras acaban con una cantidad ingente de vidas y suponen una gran pérdida de riqueza, de edificios, de estructuras de gran importancia como puedan ser los puentes, de cosechas y de muchas más cosas. Dada la desgarradora capacidad de destrucción de los ejércitos medievales, ¿cómo puede la guerra haber generado el crecimiento urbano y la prosperidad económica?[488]

A la luz de las certezas psicológicas ya presentadas, los conflictos europeos obraron potencialmente de tres maneras. En primer lugar, al avivar la psicología de la interdependencia de la gente, la guerra habría solidificado los lazos entre los miembros de las asociaciones voluntarias, incluido el conjunto de la ciudadanía de los centros urbanos. También es posible que tuviese como consecuencia la ampliación del número de afiliados de esas organizaciones, pues la gente habría tratado de ampliar las redes de interdependencia de las que formaba parte. La guerra ya no podía afianzar el apego de los clanes, las tribus ni los linajes, puesto que ya habían desaparecido en su mayor parte. En segundo lugar, la guerra habría reforzado unas normas de mercado en pleno desarrollo, así como la adhesión de la gente a las normas explícitas de la ciudad, en lugar de venir a vigorizar las que estaban basadas en el parentesco, como el dictado de «respetar a tus mayores». En tercer lugar, la guerra habría hecho que la gente profundizase en su fe cristiana (a menos que se tratase de judíos, claro). Esto habría dado más fuerza a los juramentos sagrados, investido de una mayor autoridad a los obispos y afianzado el PMF, así como la moralidad universalizante del cristianismo (lo que, por cierto, acarrearía algún problema a los mencionados judíos, y es que parece que aún no debía de tratarse de una moral tan universal).

Las guerras que hemos analizado hasta aquí se limitan a batallas y asedios dentro de los límites de la propia Europa. No obstante, también hubo otra serie de conflictos en este periodo que, si bien fueron protagonizados por europeos, se desarrollaron fuera de Europa; las cruzadas. La primera cruzada dio inicio en el año 1096, cuando el papa Urbano II llamó a la cristiandad latina a acudir en socorro de sus homólogos cristianos (ortodoxos) del Imperio bizantino y a liberar la Tierra Santa del «yugo» musulmán. Inspirados por la fe y el fervor religioso, fueron muchos los nobles y caballeros que comenzaron a recaudar fondos para reunir ejércitos y comprar armas. Muy pronto, la nobleza y los grupos que la apoyaban se involucraron tanto cuanto era posible en la guerra santa, la cual atrajo a partícipes de todos los estratos sociales. Al principio, los ejércitos de cruzados estaban dirigidos por los hijos y hermanos de los reyes, pero, en las últimas cruzadas, los propios monarcas tomaron en ocasiones las armas y se pusieron a la cabeza. Se trataba de tropas conformadas por condestables, alguaciles, duques y terratenientes locales, quienes llamaban a filas a sus vasallos y convecinos. Así, tanto los miembros de la élite como quienes no pertenecían a ella tuvieron familiares que perecieron en estas guerras o fueron heridos de gravedad; estos serían los «más afectados» en nuestro estudio sobre las guerras. Si nos basamos en la investigación de la que hemos hablado antes, las cruzadas deberían haber tenido unos efectos psicológicos predecibles.[489]

Para evaluar el impacto de las primeras cuatro cruzadas (la cuarta concluyó en 1204), Lisa Blaydes y Christopher Paik procedieron a reunir una base de datos con los cruzados que pertenecían a la élite, poniendo el foco en su lugar de procedencia. Haciendo un recuento del número de ellos que provenían de cada entidad política europea, crearon una medida de «dosis de cruzados», con la que reflejar el compromiso con las cruzadas de cada uno de esos territorios y, en teoría, el grado de exposición a la guerra experimentado por el pueblo en la época. El análisis que llevaron a cabo apunta a que, a resultas de las cruzadas, aquellos lugares desde los que se enviaron más cruzados a Tierra Santa, en lo posterior, (1) organizaban más asambleas representativas, (2) daban más autonomía a las áreas urbanas y (3) experimentaban un crecimiento económico más rápido (considerando la urbanización) que aquellas entidades políticas que habían tenido una menor participación en las guerras. Los efectos fueron considerables. Por cada cruzado que movilizaba un ejército y acudía al combate, el número de residentes urbanos de su ciudad se incrementaba en entre mil quinientos y tres mil, en comparación con ciudades similares en las que no se había dado dicha movilización, lo que se traduce en un crecimiento económico más rápido en las áreas urbanas con una mayor implicación en las cruzadas.

Es destacable el que los científicos políticos e historiadores económicos que han documentado los efectos de la guerra en Europa hayan ignorado casi por completo la huella duradera de los conflictos bélicos en la psicología y la cultura. En su lugar, siguiendo las normas de sus disciplinas académicas, tratan de buscar la conexión directa entre la guerra y el crecimiento económico o la formación y estabilización de las instituciones estatales. Por lo general, las explicaciones que ofrecen se basan en que la guerra da lugar a ciertas necesidades (como mejores defensas, un aumento de los ingresos, etc.) o cambian la relación entre el coste y el beneficio de las decisiones que han de afrontar los reyes, los papas o los duques. A menudo, tales consideraciones son importantes, pero el problema de todas esas explicaciones es que pasan por alto dos cosas. En primer lugar, ya sabemos que la guerra afecta a la psicología de la gente de manera perdurable, incluso cuando no han sufrido ningún daño físico; así que ¿por qué ignorarlo a la hora de explicar los cambios a largo plazo debidos a los conflictos bélicos en la Europa medieval o en cualquier otro sitio? En segundo lugar, la guerra endémica ha sido común en las distintas sociedades humanas; no obstante, tal y como comentábamos en referencia a China, en la mayoría de los lugares no forzó a las entidades políticas ni a las ciudades hacia la urbanización, la independencia política o las asambleas representativas y parlamentos. La guerra solo ha producido tales efectos cuando ha sacudido a poblaciones con una psicología cultural y una organización social particulares. En el mundo islámico, por ejemplo, la urbanización decayó tras las cruzadas, y no emergieron ciudades autónomas ni asambleas representativas. Tal y como lo expone, con mucha elocuencia, un historiador, «una auténtica autonomía urbana habría sido impensable» en el mundo islámico. Y esa es precisamente la cuestión. La psicología, o el «diseño del pensamiento», marca toda la diferencia en el modo en que la gente reacciona a la guerra y en el tipo de instituciones formales que se materializan cuando esta tiene lugar.[491]

Más tarde, después de que los Estados nación comenzasen a confluir, las guerras habrían ayudado a solidificar estas construcciones políticas, a fijar las identidades nacionales entre el pueblo y a reforzar las instituciones de nivel nacional. Un caso ilustrativo, sugerido por Winston Churchill, puede ser la guerra de los Cien Años. Inglaterra y Francia se enfrentaron en una serie de conflictos entre el año 1337 y el 1453. Los cambios sociales y tecnológicos llevaron a que estas batallas fuesen libradas por ejércitos profesionales, conformados tanto por hombres de las clases inferiores de la sociedad como por

los de ilustre cuna. Debido a que la guerra se mantuvo durante más de un siglo, generaciones sucesivas de familias inglesas y francesas de todas las clases sociales experimentaron los efectos psicológicos que acarrea un conflicto intergrupar violento, mientras luchaban en nombre de «Inglaterra» o de «Francia». Así, la guerra de los Cien Años puede haber hecho más «ingleses» a los ingleses y más «franceses» a los franceses, en lo que se refiere a la identidad social de las personas. De manera similar, Estados Unidos pasó de ser una confederación informal de trece colonias independientes antes de la guerra de Independencia, para pasar a ser un solo Estado unificado con un Gobierno federal fuerte después del conflicto; forjados en el reto bélico, sus ciudadanos se convirtieron en «estadounidenses», en lugar de en «virginianos» o «pensilvanos» (claro que, en aquel momento, se trataba de un «nosotros» que aún debía ampliarse para incluir a la mayoría de la población).[492]

Una vez abierta esta nueva vía, siglos de una fiera competencia militar entre las distintas entidades políticas de Europa llevaron a la evolución de armas, estrategias y tácticas novedosas, así como de instituciones militares y estatales que daban su apoyo a la guerra. Entre estas, se incluía el ejercicio castrense, los ejércitos profesionales, la tributación a través de asambleas representativas, la financiación del Estado mediante la deuda pública e incluso (llegado un punto) la escolarización pública obligatoria. Las entidades políticas que se resistieron a adoptarlas se arriesgaron a perder la competición. Un hecho crucial es que las instituciones y prácticas indicadas germinaron y crecieron en un terreno psicológico que se había abonado a conciencia, con unas incipientes normas impersonales, unas aspiraciones individuales en alza y unos modos de pensar cada vez más WEIRD, más raros.[493]

Pensémoslo un momento. La guerra es terrible, pero puede tener algunos efectos psicológicos que, bajo las condiciones adecuadas, animarían la expansión de unas instituciones cooperativas que permiten que las sociedades crezcan y prosperen. La cuestión es si existe algún modo de que la evolución cultural dé lugar a estos efectos ventajosos de la competencia intergrupar en la psicología de las personas, dejando fuera al mismo tiempo los inconvenientes, es decir, el sufrimiento, la destrucción y la muerte.

La domesticación del conflicto intergrupar

Con el estímulo que supuso la llegada de los cajeros automáticos, la banca telefónica y los nuevos sistemas de calificación del crédito, Estados Unidos comenzó a desregular el sector bancario nacional a finales de la década de 1970. Antes de eso, cada banco debía obtener una escritura de constitución del estado en el que tuviese sede. Dicha escritura constreñía el crecimiento de los bancos, bloqueaba la apertura de nuevas filiales, impedía que los bancos rebasasen las fronteras de cada estado y, por lo general, limitaba la competencia entre entidades. Las nuevas regulaciones —las «desregulaciones»— acabaron con el monopolio de las bancas locales, redujeron la ineficacia y, lo que es más importante para la historia que aquí estamos contando, incrementaron de forma sustancial la disponibilidad de crédito. Esto alimentó a su vez la creación de nuevos negocios, por lo que supuso una intensificación de la competencia entre empresas de todo el espectro económico, desde la construcción y el sector servicios hasta la manufactura y la tecnología.[494]

La manera en que se materializó a nivel estatal este proceso de desregulación nos proporciona un experimento natural, el cual nos permite hacernos la pregunta de si el aumento de la competencia empresarial influye sobre la psicología de la gente de un modo paralelo al generado por las formas más violentas de la competencia intergrupala, tal y como las acabamos de ver. ¿Puede incrementar la confianza impersonal o la cooperación? Los cambios en la regulación del sector bancario se implantaron en cada estado en distintos años a lo largo de algunas décadas, sobre todo en función de factores políticos idiosincráticos. Es decir, se instauraron de un modo casi aleatorio, al menos en relación con los niveles de confianza y la intensidad de la competencia entre empresas de cada estado, así que podemos pensar en el fenómeno como en un «tratamiento» experimental que intensificó la competencia interempresarial. Al comparar los cambios en los niveles de confianza de cada estado a lo largo del tiempo, según se trate de estados «con tratamiento» (desregulados) o «sin tratamiento», podemos evaluar el impacto de la competencia intergrupala en la confianza impersonal.

Más específicamente, la creación de nuevas empresas desencadenada por la mayor disponibilidad de crédito, generada a su vez por la desregulación, debería haber incrementado la competencia interempresarial en todo el espectro económico de cada estado (y no solo en el bancario). Bajo estas condiciones de competencia aumentada, las empresas que mejor supiesen motivar a los

empleados para trabajar de un modo más cooperativo y eficaz tendrían una mejor oportunidad de sobrevivir, prosperar y, en lo posterior, ser copiadas por otras firmas. En la medida en que las prácticas, estrategias, estructuras organizacionales, actitudes y enfoques de gestión de las empresas con más éxito se pudiesen imitar o, en su caso, adquirir (y potencialmente mejorar), las empresas de todo el ámbito de la economía habrían evolucionado —por término medio— para hacerse más cooperativas. Sin embargo, debido a que a menudo las empresas en crecimiento contratan a individuos con una alta movilidad residencial y relacional, el aumento de la competición interempresarial debería reforzar la prosocialidad impersonal, en lugar del arraigo social o la prosocialidad interpersonal. A medida que una mayor cantidad de gente pasaría más tiempo del día en entornos más cooperativos y gobernados por normas imparciales, deberían volverse en general más cooperativos y más confiados con los semejantes anónimos, incluso fuera del trabajo. Qué duda cabe de que unos cambios psicológicos así pueden repercutir de dentro afuera, más allá de nuestras redes sociales, a medida que aquellos que se han visto afectados psicológicamente por la competición intergrupal interactúen con otras personas y ejerzan sobre ellas su influencia.[495]

Se trata de una concatenación de hechos bastante interesante, pero ¿es cierta? Son muchos quienes creen que toda forma de competencia convierte a los individuos en egocéntricos y avariciosos conspiradores. Así pues, ¿podría la evolución cultural haber gestado dentro de nuestro sistema económico el medio para integrar una forma domesticada de la competencia entre grupos? Si me refiero a esta forma de competencia intergrupal (o competencia interempresarial) como «domesticada» es porque la evolución cultural parece haber domado la forma «salvaje» del conflicto intergrupal (la guerra), que suele resolverse en términos letales, para incorporarla a las instituciones modernas, de tal modo que estas puedan aprovechar sus efectos sociales y psicológicos.

Para indagar en si la competencia entre empresas u otras asociaciones voluntarias puede de verdad impulsar la prosocialidad, los economistas Patrick Francois, Thomas Fujiwara y Tanguy van Ypersele reunieron una base de datos con tres variables esenciales. En primer lugar, obtuvieron los datos del año en que cada uno de los estados de Estados Unidos desreguló el sector bancario. En segundo lugar, para medir la intensidad de la competición interempresarial, recabaron los datos anuales de cada estado de Estados Unidos tanto de la aparición de nuevas empresas como del cierre de las antiguas. Una mayor competencia debería caracterizarse por la aparición de un mayor número de

nuevas empresas —sana competencia— y la «muerte» de las anteriores, en caso de que no fuesen exitosas. En el extremo estarían los monopolios, contexto en el que no hay competencia, por lo tanto, empresas por aparecer ni desaparecer. Estas dos medidas nos permiten confirmar si las desregulaciones bancarias aumentaron realmente la competencia interempresarial. En tercer lugar, para medir la confianza impersonal, recopilamos todos los datos disponibles sobre las respuestas a la pregunta sobre la confianza generalizada (GTQ), de 1973 a 1994, para la mayor parte de los estados de Estados Unidos (en la figura 1.7 pueden verse sobre el mapa los resultados de la pregunta). Recordemos que lo que la GTQ preguntaba era: «En términos generales, ¿diría que se puede confiar en la mayoría de la gente, o más bien que nunca se tiene demasiado cuidado a la hora de tratar con los demás».[496]

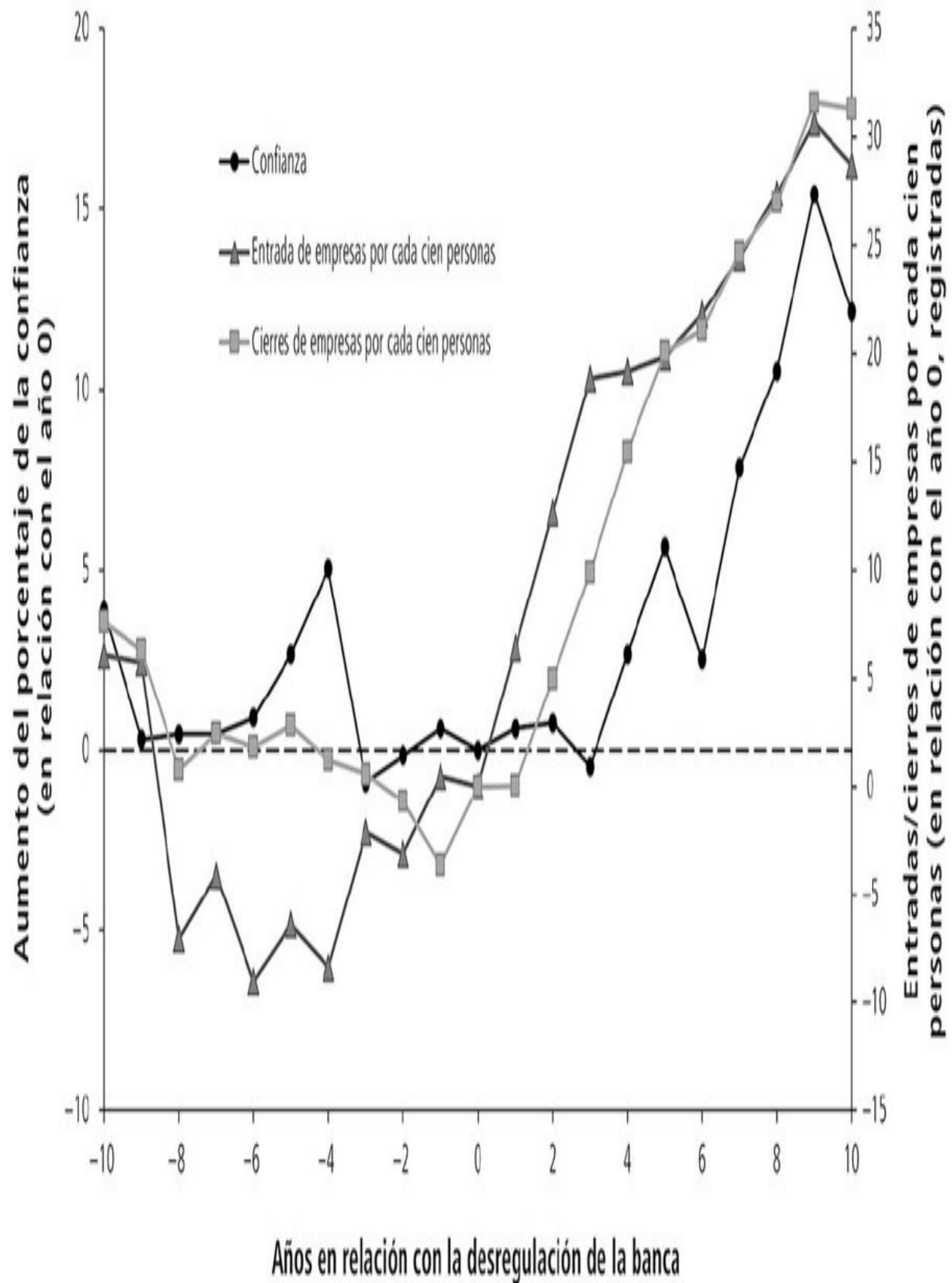


Figura 10.3. Relación entre el año de la desregulación bancaria y la competencia interempresarial, por un lado, y la confianza impersonal, por el otro. En el eje horizontal tenemos los años previos y posteriores al de la desregulación (año 0). El eje vertical de la izquierda recoge el cambio en el porcentaje de las personas que piensan que «se puede confiar en la mayoría de la gente» en la GTQ, en relación con el porcentaje del año 0. El eje vertical de la derecha representa el cambio en el número de entradas o cierres de empresas; ambos valores están registrados. El patrón sugiere que la regulación bancaria aumentó la intensidad de la competencia intergrupala, lo que, a su vez, habría estimulado la confianza impersonal. (Gracias a Patrick Francois y Thomas Fujiwara por facilitarme sus datos [Francois et al., 2011, 2018]).

En la figura 10.3 encontramos un gráfico con las tendencias en el tiempo de los cambios en las dos medidas de la competencia intergrupala —la aparición y la desaparición de empresas—, junto con los cambios en la confianza impersonal, medida como porcentaje de la gente que se muestra como «confiada en general» en la GTQ. Aunque cada estado llevó a cabo la desregulación en años distintos, podemos ponerlos juntos en una misma gráfica si establecemos el año en que se hizo como «año 0» y medimos los cambios en la competencia interempresarial y la confianza impersonal en relación con los valores de dicho año. En la figura, a la derecha del año 0, podemos ver cómo ha cambiado la intensidad de la competencia por cada año posterior a la desregulación. A la izquierda del año 0 vemos los años anteriores a la desregulación, es decir, que un -2 en el eje horizontal significa que aún faltan dos años para la desregulación, mientras que un 2 positivo indica que han pasado dos años desde que tuvo lugar. El eje vertical de la izquierda nos da el incremento o la disminución del porcentaje de personas que decían que «se puede confiar en la mayoría de la gente» en relación con el año 0. Asimismo, el eje vertical de la derecha indica el cambio en el número de empresas (por cada cien personas) que entraron o salieron de la economía del estado en relación con el año 0.

Es destacable que, mientras que antes de la desregulación tanto la confianza como la competencia interempresarial son valores estables, parece que en cuanto aquella tiene lugar, la competencia intergrupala suba directamente por unas escaleras mecánicas. Unos años más tarde, la confianza impersonal se remonta

en las mismas escaleras mecánicas. Transcurrida cerca de una década, los estados que han llevado a cabo el proceso tienen unos niveles de confianza doce puntos percentiles por encima de la media. Así pues, si, en el año en que se llevó a cabo la desregulación, el 50 por ciento de las personas que vivían en ese estado pensaban que «se puede confiar en la mayoría de la gente», pasada más o menos una década, quienes piensan de ese modo representan el 62 por ciento o más de la población. He interrumpido el gráfico pasados diez años, pero los datos indican que la tendencia seguiría en aumento durante al menos otros cinco años. Lo que esto nos dice, por otro lado, es que la competencia inducida por las desregulaciones bancarias aumenta los niveles de confianza impersonal de las personas.[497]

A Patrick y a su equipo les preocupaba que el aparente efecto de las desregulaciones bancarias sobre la confianza impersonal pudiese ser idiosincrático de Estados Unidos, o específico de la época en que tuvieron lugar la mayoría de las desregulaciones. Para resolverlo, el trío analizó los datos de Alemania entre 2003 y 2013, un periodo en el que se incluía el desplome de la economía de 2008. En ellos se recogía el seguimiento de una serie de personas. Con estos datos pudieron trazar la confianza impersonal de los mismos individuos cuando cambiaban de trabajo, moviéndose, en ocasiones, de un sector o industria de la economía a otro. Recurriendo a los datos de la competitividad de cincuenta industrias alemanas distintas, el equipo de Patrick se hizo una pregunta sencilla: ¿qué ocurre con la confianza de una persona cuando pasa de una industria con una competencia interempresarial fuerte a una en que esta es más débil? Recordemos que estamos siguiendo siempre a los mismos individuos a través del tiempo.

Los resultados del análisis revelan que cuando la gente se cambia a una industria más competitiva su confianza impersonal tiende a aumentar. Lo que esto implica es que si la gente se pasa de una industria hipotética en la que tres empresas se dividen el mercado a otra en la que se lo reparten entre cuatro, habrá alrededor de cuatro puntos percentiles más de probabilidades de que digan que «se puede confiar en la mayoría de la gente» en la pregunta sobre la confianza generalizada. Por el contrario, cuando las personas se pasan a una industria menos competitiva, su confianza disminuye (de promedio). Como era de esperar, si no cambian de industria o se pasan a otra de una competitividad similar, la medida de la confianza permanece más o menos igual. Así que en Alemania, al igual que en Estados Unidos, el aumento de la competencia interempresarial cambia la psicología de las personas, al reforzar las normas sobre la

prosocialidad impersonal.

Con todo, Patrick y su equipo no se quedaron del todo satisfechos, así que acudieron al laboratorio de economía para poder analizar la influencia del aumento de la competencia intergrupal bajo condiciones experimentales controladas. Una vez en la Escuela de Economía de París, asignaron de forma aleatoria a los participantes del experimento —universitarios franceses—, o bien un juego de los bienes públicos estándar y no competitivo, o bien una versión paralela del juego de carácter competitivo. En el JBP estándar, los sujetos formaban equipo con un individuo anónimo distinto en cada una de las diecinueve rondas previstas. Con cada cambio de ronda, se les ofrecían diez euros, para luego darles la oportunidad de contribuir con una parte de ese dinero a un proyecto conjunto con su compañero. Fuera cual fuese la cantidad de dinero que se decidiesen a aportar, esta siempre se iba a ver incrementada en un 50 por ciento (multiplicada por 1,5), que luego la pareja se repartiría a partes iguales. El modo de que la pareja ganase la mayor cantidad de dinero posible era que ambos participantes aportasen los diez euros al proyecto; pero, por supuesto, todo el mundo tiene algún incentivo financiero para contribuir con menos y, de esta manera, ganar más dinero a costa de las contribuciones de su contraparte, ejerciendo como polizón. Hay que destacar que cada pareja interactuaba una sola vez, de manera que no tenía ningún sentido racional contribuir con más en las primeras rondas para persuadir al otro de que pusiese más en las siguientes.[498]

La versión competitiva comportaba la misma preparación que el JBP cooperativo; cada uno de los miembros de la pareja tenía la oportunidad de contribuir a un proyecto de grupo antes de que volviesen a reemparejarlos de manera aleatoria. La diferencia clave estribaría en que los equipos solo podían quedarse con los ingresos recabados por sus contribuciones conjuntas al proyecto si la suma «igualaba o excedía» a la de la pareja contra la que estaban compitiendo. Es decir, si uno contribuye con tres euros y su compañero pone cinco, lo que da una suma de ocho, en el proyecto conjunto la cantidad se elevaría a doce. En el JBP estándar, cada cual se llevaría seis euros de ese dinero del proyecto. En el juego competitivo, sin embargo, solo se recuperará la ganancia de la inversión si la competencia —el otro equipo— ha hecho unas contribuciones de ocho euros o menos (antes del incremento del 50 por ciento). Entonces, ¿cómo respondieron los universitarios franceses al modelo de competencia intergrupal a que da lugar el juego competitivo?

En la figura 10.4 vemos la media de las contribuciones en cada juego en las

diecinueve rondas. Sin la presión de la competencia intergrupar, los participantes hacían una contribución inicial de nada más que de alrededor de tres euros, para ir reduciéndolas después, hasta deslizarse a una cantidad de casi cero. Sin embargo, en la versión competitiva del juego, con la introducción de la competencia entre grupos, ya en la primera ronda, y de forma voluntaria, los participantes hacían aportaciones más elevadas (con un incremento de 1,6 euros), anticipando quizá el comportamiento de los demás, para ir aumentando aún más el valor de lo aportado durante unas cinco rondas, antes de dejarlo estable para el resto del juego. Hacia las cinco rondas finales, el efecto de la competencia intergrupar en la cooperatividad, en estas interacciones de una sola oportunidad, había dado lugar a una diferencia sustancial, y es que en el entorno competitivo los participantes contribuían con cerca de tres veces más al proyecto del grupo (un bien público) que quienes jugaban en el entorno sin competencia intergrupar.[499]

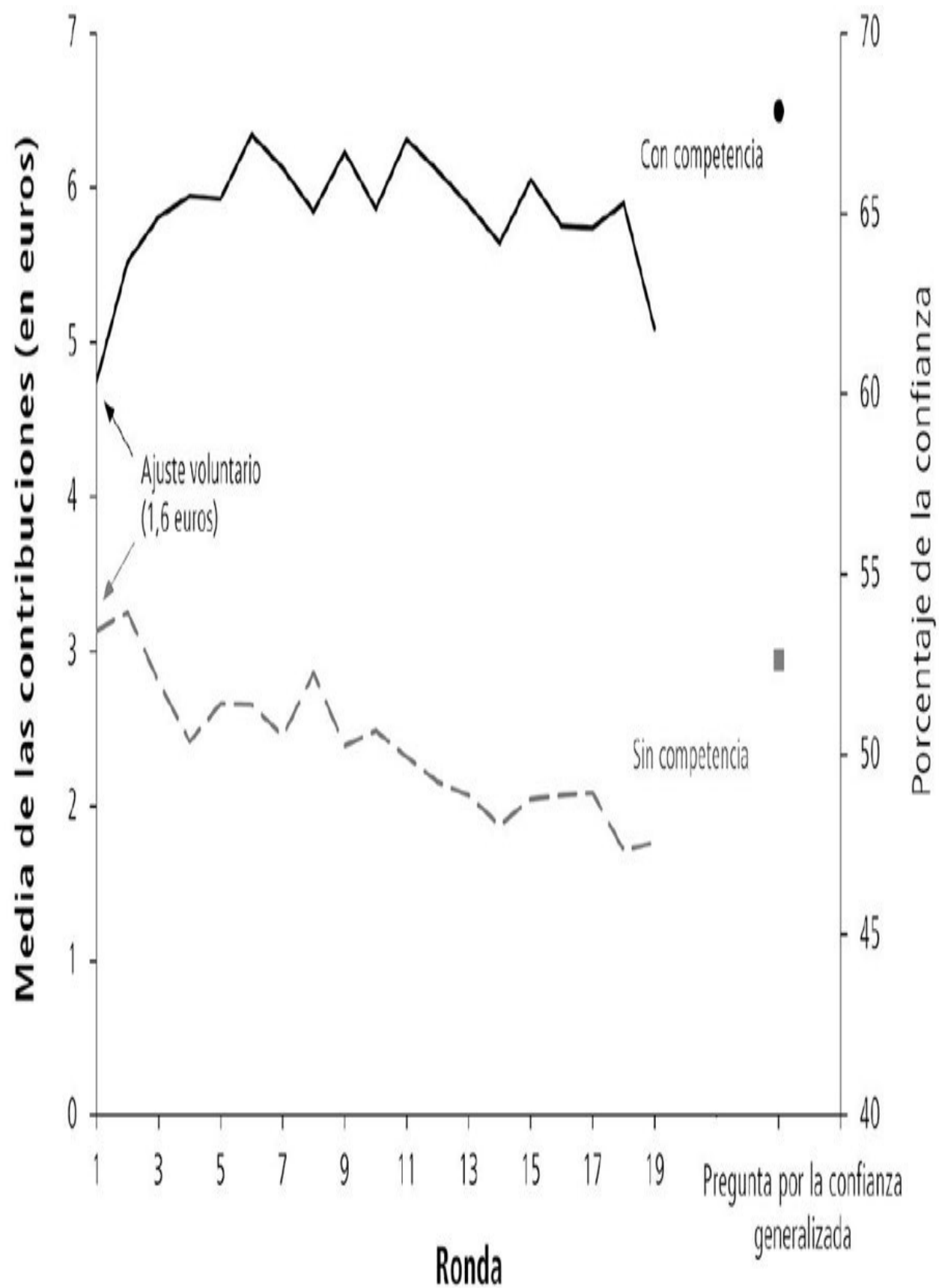


Figura 10.4. Media de las contribuciones al proyecto del grupo (un bien público) tanto en la versión competitiva como en la no competitiva del juego de los bienes públicos. Los números del eje horizontal se refieren a la ronda del juego, y los del vertical izquierdo al promedio de las contribuciones en cada una de ellas. El porcentaje de los participantes que al finalizar cada uno de los juegos dijeron que «se puede confiar en la mayoría de la gente» como respuesta a la GTQ está representado en el eje vertical derecho. (Gracias a Patrick Francois y Thomas Fujiwara por haberme facilitado sus datos [Francois et al., 2011]).

Y no es algo que ocurra solo en Francia. La influencia de la competencia intergrupala sobre la cooperación en los experimentos de laboratorio se ha podido observar en una variedad de poblaciones WEIRD. Es posible que el modo más categórico de inducir la cooperación en el JBP sea combinar la competencia intergrupala con la oportunidad de que los jugadores puedan ejercer castigos con coste. La presencia de la competencia intergrupala parece motivar a los cooperadores WEIRD a «pulverizar» de inmediato (con deducciones monetarias) a quien trate de ejercer de polizone. Esto los pone en vereda de inmediato, y hace que la cooperación aumente en la práctica hasta casi su valor máximo.[500]

El problema con todos estos trabajos es que no podemos estar seguros de cómo se relacionan la cooperación y la pregunta sobre la confianza generalizada en experimentos como el juego de los bienes públicos. Para abordar este punto, Patrick y su equipo se limitaron a hacer la pregunta a los participantes después de que estos hubiesen terminado con el juego. En el margen derecho de la figura 10.4, he recogido el porcentaje de los participantes que respondieron que «se puede confiar en la mayoría de la gente», diferenciando cada una de las dos versiones del juego. Después de haber pasado por las diecinueve interacciones en el entorno no competitivo, en el que la cooperación iba declinando a ritmo pausado, solo alrededor del 53 por ciento se mostraba confiado en general. Por contra, en el ambiente competitivo, que inducía unas tasas más elevadas de cooperación (en una sola interacción), el porcentaje de la confianza de los individuos aumentaba cerca de quince puntos percentiles, llegando a un aumento de hasta el 68 por ciento.[501]

Tomados en conjunto, este trío de resultados da en el clavo. Los experimentos en el laboratorio nos permiten identificar la causa del aumento de la confianza — una mayor competencia intergrupal—, mientras que gracias a los estudios llevados a cabo en Alemania, por un lado, y en Estados Unidos, por el otro, podemos ver el proceso en acción en la economía real y en una población más amplia.

¿Se pueden generalizar estos resultados más allá de las personas WEIRD? Mi sospecha es que esta forma de competencia intergrupal benigna se ajusta especialmente bien a poblaciones relacionamente móviles, con una psicología individualista y unas normas de prosocialidad impersonal. En las sociedades en que la sociabilidad permanece firmemente arraigada en las relaciones interpersonales, una mayor competencia intergrupal podría dar más brío a los clanes, los negocios familiares o las organizaciones mafiosas, así como fortalecer las normas con base en las relaciones, antes que aquellas vinculadas a la prosocialidad personal. En resumen, es probable que para que en una población se lleguen a desencadenar los efectos de la competencia intergrupal que hemos visto, sea necesario que esta cuente con unas normas relativas a la prosocialidad impersonal, las cuales gocen de una cierta vitalidad en comparación con las normas arraigadas en el parentesco intensivo o en una moralidad relacional. Por lo tanto, sería un error precipitarse a extrapolar estos resultados con demasiada ligereza sin haber considerado antes el trasfondo psicológico de la población en cuestión.[502]

En cualquier caso, las investigaciones señalan que las formas de competencia intergrupal no violentas generan en nuestra psicología algunos de los mismos efectos que la guerra y pueden encaminar la evolución cultural de forma similar. Hay diferencias importantes, claro. Es probable que la mayoría de las formas benignas de la competencia intergrupal no hagan más honda la fe religiosa de las personas ni inspiren la observancia de los rituales, porque no hay una amenaza vital ni para la integridad física.

Recordemos que hay que establecer una línea divisoria entre los conceptos de «competencia intergrupal» y «competencia intragrupal». Como ya hemos visto, la primera favorece las creencias, prácticas, costumbres, motivaciones y estrategias que promueven el éxito de los grupos en la competencia de estos entre sí, por lo que a menudo impulsa la confianza, la cooperación y una adjudicación eficiente del salario de cada empleado (por ejemplo, que no se pague en exceso a los directores ejecutivos). Qué duda cabe de que los niveles

elevados de la competencia intergrupala también estarían detrás de que las empresas exploten a los trabajadores en países allende sus fronteras y contaminen el medio ambiente. Por contra, la competencia intragrupal tiene lugar entre individuos o pequeñas coaliciones, lo que ocurre en el seno de las empresas, asociaciones y otros grupos. Esta forma de competencia favorece la difusión de comportamientos, creencias, motivaciones, prácticas, etc., que promueven el éxito de los individuos dentro de una empresa en relación con otros individuos de la misma empresa. Se trata de actos que benefician a algunos empleados a expensas de la organización. Cuando un grupo de directores ejecutivos maquina para subirse el sueldo durante una partida de golf con los miembros del consejo de administración, se trata de un caso de competencia intragrupal que por lo usual daña a la empresa. Con todo, la competencia dentro del grupo no es improductiva por completo. A unos niveles moderados, puede alentar la diligencia y la productividad.[503]

Esto significa que las empresas modernas, como las sociedades antiguas y las instituciones basadas en jefaturas, en ausencia de competencia intergrupala, acabarán por desmoronarse. Desde luego que las normas e instituciones dan lugar a una cierta estabilidad y sirven para inhibir o hasta cercenar el egoísmo desenfrenado durante un tiempo, pero, en algún momento, los individuos y las coaliciones dentro de una misma empresa u otro tipo de organización, en particular si hablamos de monopolios, encontrarán el modo de explotar el sistema en beneficio propio. Los fundadores de tales proyectos que tengan amplitud de miras, al igual que lo hacen los grandes dirigentes nacionales, serán capaces de evitarlo durante un tiempo, pero la desafortunada inevitabilidad de la muerte es garante de que su influencia quedará refrenada en el largo plazo.

En la política, la sociedad y la religión

Con todo este bagaje, ahora estamos mejor preparados para entender el mundo moderno, al habernos percatado de que unas formas domesticadas de competencia intergrupala se han introducido, de distintas maneras, en el sistema económico, político y social WEIRD. Ya hemos visto cómo funciona en la esfera económica la competencia en el entorno empresarial, así como el modo en que da forma a la prosocialidad impersonal. En el reino de lo político, las

democracias multipartidistas también encauzan el poder de la competencia intergrupala. No importa cuál sea, si un partido político se convirtiese en el único partido en gobernar un país, terminaría cayendo en la corrupción, las conspiraciones y el clientelismo. Si, por la razón que fuere, no acabase ocurriendo así en el transcurso de las décadas, lo haría al paso de las generaciones. Sin embargo, al tener que vérselas con otros competidores y con unas instituciones democráticas en buen funcionamiento, deben competir para granjearse afiliados y votos. Claro que esto no es garante en modo alguno de que un sistema político sea saludable, pero al menos inhibe la caída, de otro modo inevitable, en el despotismo, la polarización y una situación disfuncional en general.

La competencia intergrupala también se ha incorporado a la sociedad a través de los deportes en equipo, los grupos religiosos (entre distintas iglesias para el culto, por ejemplo) y otras asociaciones voluntarias. La participación en una actividad deportiva de equipo, como el hockey sobre hielo o el fútbol, proporciona a muchos niños y adolescentes una primera experiencia de la competencia intergrupala, la cual puede tener efectos psicológicos duraderos. Una vez en la edad adulta, la gente desarrolla vínculos emocionales con equipos profesionales o universitarios ligados a su ciudad, región, país o universidad de referencia. La potencia de esa consecuencia se me presentó de forma intuitiva en la época en que estudiaba en la Universidad de Notre Dame, cuando llegaba la temporada otoñal de fútbol americano y era posible ver a todo el campus alzarse exuberante, o bien hundirse en la más profunda tristeza, dependiendo de si nuestro equipo —los Fightin' Irish— había ganado o perdido ese sábado en particular. Esta experiencia compartida parecía dar lugar a una comprensión colectiva del sentido de las cosas y a una mayor solidaridad entre el cuerpo de estudiantes. Si bien existen investigaciones que sustentan esas intuiciones, los estudios de calidad que aíslan en la práctica la influencia psicológica de los deportes de equipo a largo plazo en los seguidores y en los jugadores son limitados.[504]

Al igual que los partidos políticos, las organizaciones religiosas también compiten por captar afiliados, puesto que en muchas sociedades hay individuos y familias enteras dispuestos a cambiar de lugar de culto, parroquia o incluso tradición. Algunas Iglesias crecen y se expanden, mientras que otras se hunden y desaparecen. En Estados Unidos, el lugar central que ocupa la libertad religiosa y la carencia de una religión del Estado puede haberse combinado con unas redes de seguridad social especialmente porosas, sobre todo en algunos estados,

para alimentar más de dos siglos de una intensa competencia entre organizaciones religiosas. Semejante patrón indica que los niveles inusualmente elevados de devoción religiosa que se recogen en Estados Unidos, incluidas las creencias en el literalismo bíblico, los ángeles y el infierno, son fruto de una intensa competición entre organizaciones religiosas. Podemos pensar en las iglesias evangélicas estadounidenses contemporáneas, que el país ha estado exportando a todo el mundo desde de la Segunda Guerra Mundial, como un equivalente religioso de Walmart o McDonald's.[505]

La diferencia de los efectos de la competición intergrupala frente a la intragrupal puede ser de ayuda para entender por qué la «competencia» tiene connotaciones tanto positivas como negativas. Sin regulación ni vigilancia, las empresas que se enfrenten a una competición intergrupala intensa comenzarán a sabotearse con violencia las unas a las otras, mientras se aprovechan de las más debilitadas. Lo sabemos con certeza porque ha ocurrido en repetidas ocasiones a lo largo de muchos siglos y sigue ocurriendo en la actualidad. No obstante, si se le ponen las riendas adecuadas, unos niveles moderados de competencia intergrupala no violenta pueden reforzar la confianza impersonal y la cooperación. Asimismo, las formas más extremas de la competencia intragrupal fomentan el comportamiento egoísta, la envidia y una mentalidad de suma cero. Aun así, bajo la disciplina de la competencia intergrupala, unos niveles moderados de competencia intragrupal pueden inspirar la perseverancia y la creatividad.

Cuándo y por qué

Para comprender más en profundidad los orígenes de la prosocialidad WEIRD, es preciso examinar la aparición de unas formas constantes de competencia intergrupala no violenta, además del cómo y el por qué se integraron en tantas instituciones occidentales modernas.

A resultas del desmantelamiento del parentesco intensivo por parte de la Iglesia, la gente se fue haciendo cada vez más individualista, independiente, centrada en sí misma, inconformista y relacionalmente móvil. Comenzó a unirse a aquellas asociaciones voluntarias que se adaptaban a sus intereses, necesidades y metas. Los gremios, ciudades, universidades, cofradías, iglesias y monasterios

compitieron durante la Plena y Baja Edad Media para ganar adeptos, en particular artesanos capacitados, expertos en leyes, comerciantes de éxito, estudiantes avisados, feligreses prósperos y monjes piadosos. Más tarde, los Estados competirían por atraer a los inmigrantes, intelectuales, trabajadores manuales, ingenieros y fabricantes de armas más aptos. Quienes no estuviesen satisfechos con la organización de la que formasen parte en un momento dado, podían irse a otro grupo o incluso fundar una nueva asociación. Las organizaciones con más éxito podían atraer y conservar a un número mayor de miembros, así como de más calidad.[506]

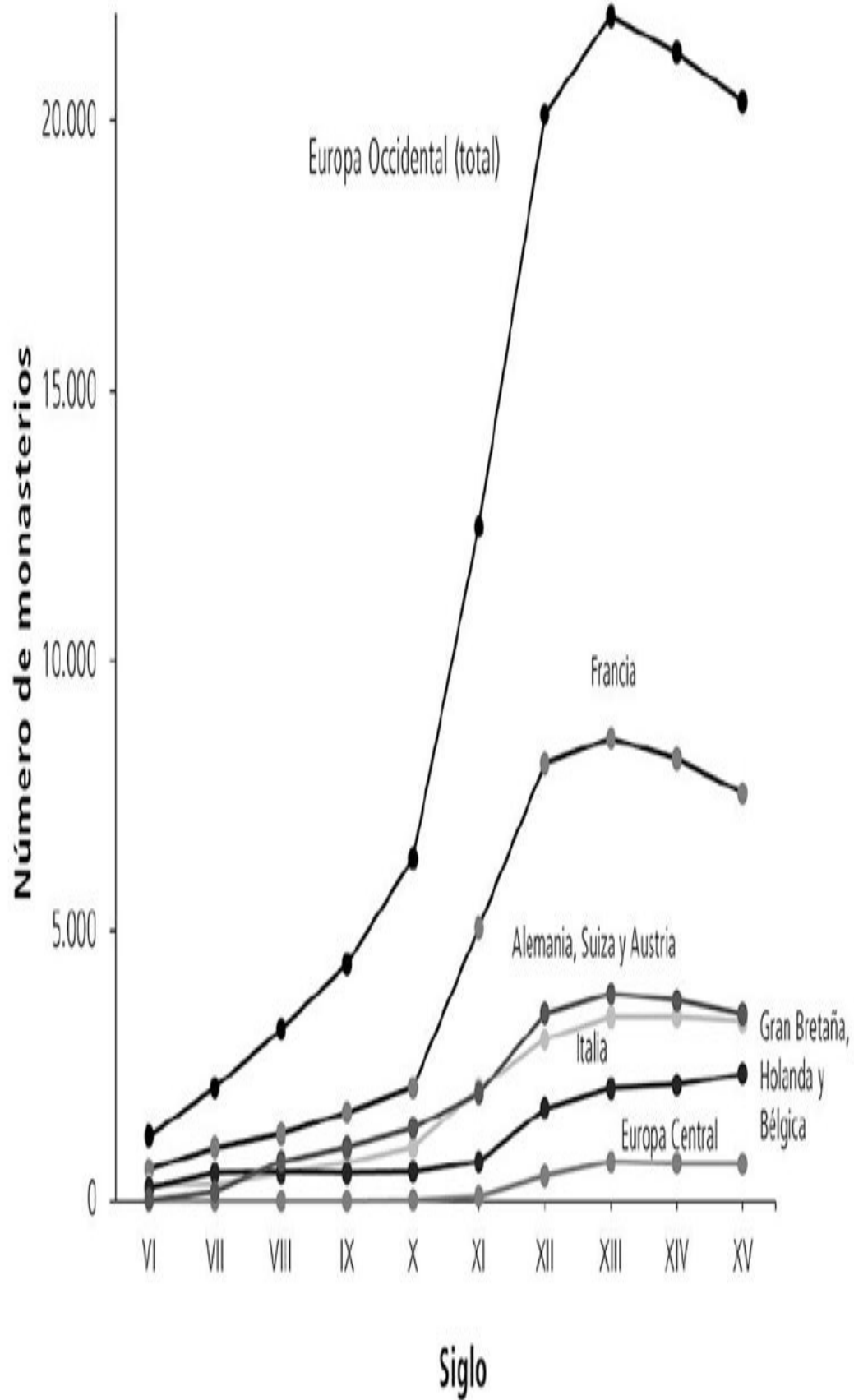


Figura 10.5. Crecimiento del número de monasterios en Europa Occidental en su conjunto y también por separado en cinco subregiones diferentes entre el siglo

vi

y el siglo

xv

. (Van Zanden, 2009a, 2009b, tabla 2).

La intensidad de la competición intergrupar benigna en la Edad Media puede observarse en la proliferación de cuatro tipos de asociaciones voluntarias en competencia: las ciudades, los monasterios, los gremios y las universidades. Ya hemos visto la expansión de las fundaciones urbanas de nuevo cuño en la figura 9.7, y el registro histórico demuestra ampliamente que la gente tenía capacidad para mostrar su preferencia por ciertas ciudades europeas frente a otras, con la práctica de «votar con los pies». En la figura 10.5 puede verse un panorama general de los monasterios entre los siglos VI y XV. Aunque el número de monasterios había estado aumentando durante toda la Alta Edad Media, su proliferación se aceleró en el siglo X. En el año 909, por ejemplo, los monjes benedictinos de la abadía de Cluny (en Francia) consiguieron ampliar su independencia, reformaron sus prácticas y reorganizaron la comunidad. Los cambios en Cluny, entre los que se incluía una disciplina monacal más estricta, hicieron germinar nuevas comunidades cluniacenses durante los siglos X y XI. Para entonces, el genio ya había salido de la botella, y nuevos grupos de individuos con una mentalidad similar se separaron de los cluniacenses para seguir su propio camino, armados nada más que con una visión compartida de cuál era el mejor modo de inspirar piedad, servir a Dios y sacar adelante una comunidad religiosa. Los nuevos monasterios se dedicaron a copiar y modificar las mejores prácticas de aquellos que tenían más éxito. De entre todos ellos, los que desarrollasen las prácticas más eficaces y populares acabarían convirtiéndose en desbordantes órdenes monásticas de carácter transnacional; otras se hundirían y desaparecerían.[507]

Los cluniacenses se toparon con su contraparte en el año 1098, cuando un piadoso monje llamado Roberto abandonó una reputada abadía junto a otros veinte monjes, para establecerse en un remoto pueblecito en la foresta en el este de Francia y fundar una nueva comunidad religiosa, basada en la piedad, el duro trabajo, la autosuficiencia y la abnegación. Siguiendo los pasos de sus antecesores cluniacenses, se estructuraron en un sistema jerárquico que les permitiese un crecimiento orgánico a medida que las casas «madre» fuesen engendrando y criando a las casas «hijas». Para organizarlo, redactaron unos estatutos en los que se decretaba que cada nueva abadía sería independiente y contaría con un amplio grado de autogobierno, si bien seguiría ligada jerárquicamente al resto de la orden y sujeta en ciertos aspectos a la casa madre. A diferencia de lo que ocurría en el caso de Cluny, los abades eran elegidos democráticamente por los frailes de su comunidad. Así, la Orden Cisterciense, pues este era su nombre, se expandió por toda Europa, desde Bohemia a Irlanda, llegando a contar con setecientos cincuenta monasterios durante su apogeo en el siglo XV. Para aquel entonces, no obstante, los monjes ambulantes de las órdenes de los dominicos y los franciscanos estaban ya en plena ascensión y acabarían desplazando a los cistercienses.[508]

En fin, si estás pensando algo así como «¿Monasterios? Pero ¿qué interés tiene un puñado de monjes?», agárrate. Volveremos a ellos cuando hablemos de los orígenes del protestantismo, la ética laboral, el valor del trabajo manual y la innovación tecnológica. Es sorprendente lo importantes que llegaron a ser (aunque quizá un monje no se sorprenda tanto).[509]

Yendo a la zaga de los monasterios por un siglo o dos, el número de gremios también se elevó de un modo radical durante la Alta y Baja Edad Media. En la figura 10.6A se refleja el rápido incremento del número de estas organizaciones en las islas británicas, que tuvo lugar sobre todo en los pueblos y ciudades en expansión de Inglaterra. En estos gremios se incluían asociaciones de comerciantes, vendedores, herreros, pastores, peleteros, maestros cerveceros y profesionales de muchas otras áreas, además de fraternidades puramente religiosas. Además de organizar y regular los intereses económicos compartidos por el grupo, los gremios solían contar con sistemas de ayuda mutua para sus miembros, arbitraban en las disputas e imponían la disciplina cuando se daba algún comportamiento antisocial (como el robo), y hasta ayudaban a los agremiados a subir a los cielos (o esa intención tenían). En algunas épocas y lugares, no había adulto en el pueblo o en la ciudad que no fuese miembro de algún gremio, ya fuese de forma directa o por mediación de su cónyuge.

La competencia entre los gremios condujo a la difusión de mejores medios para atraer afiliados, promover la solidaridad y motivar la adhesión a las normas de la organización. Es probable que aprendiesen unos de otros y recombinasen distintos enfoques para la toma de decisiones, la estructuración organizacional, la dirección y el sistema de sanciones. Mi ejemplo preferido tiene que ver con algo así como una técnica motivacional. Resulta que cuando los miembros del gremio violaban alguna regla se les ponía una multa, de forma repetida si era necesario, y si no terminaban de entrar en vereda se los acababa echando. Por otra parte, las organizaciones gremiales también sacaban partido de la creencia en el purgatorio, tanto para atraer afiliados como para infundirles el cumplimiento de las reglas. Era privilegio de los agremiados que la comunidad rezase por el alma de los miembros recién fallecidos. Si mucha gente rezaba —preferiblemente personas virtuosas—, podían reducir el sufrimiento de un pecador en el purgatorio y acelerar su acceso al cielo. Este artículo de ingeniería cultural no solo habría atraído a nuevos miembros —que esperaban contar con una lanzadera al paraíso—, sino que también habría equipado a los gremios con su propia estrategia del palo y la zanahoria: «¡A ver si mejoras un poco, si no quieres sufrir unos cuantos siglos de más en el purgatorio!»... Si mantienes algún escepticismo sobre el hecho de que las creencias de una persona sobre el más allá puedan influir en su comportamiento, vuelve a leer, por favor, el capítulo 4.[510]

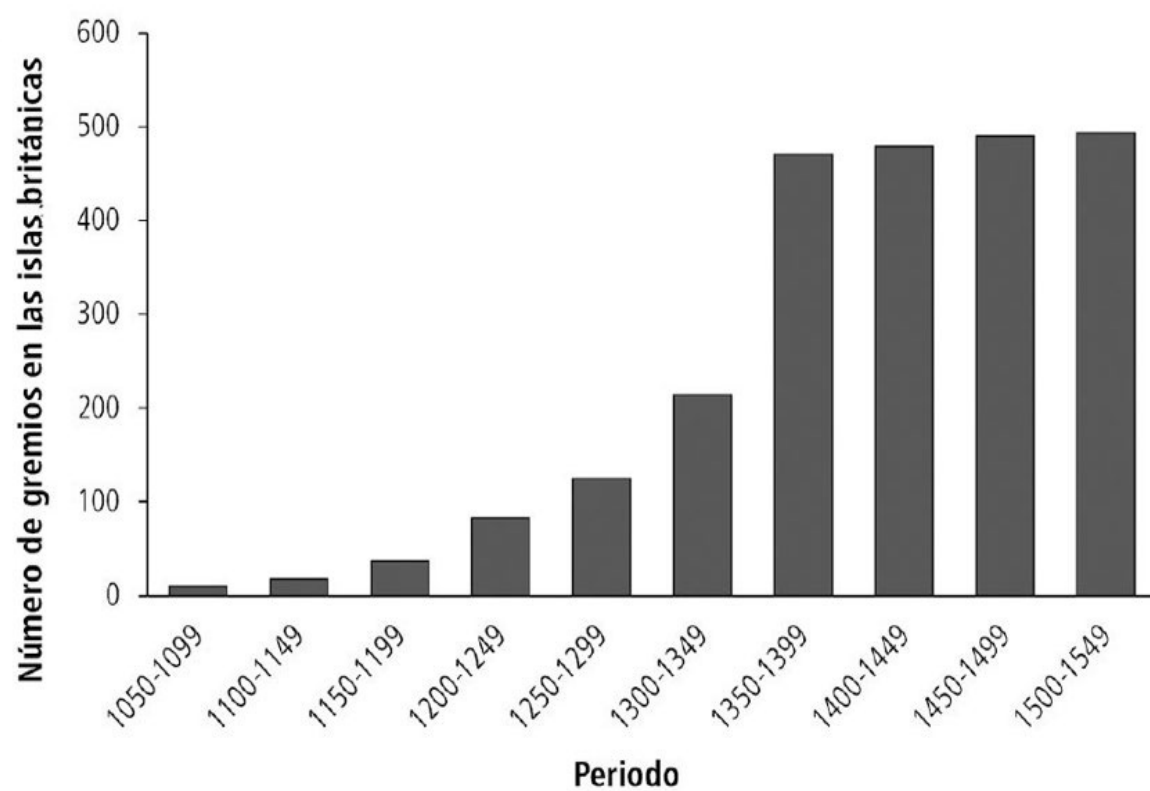
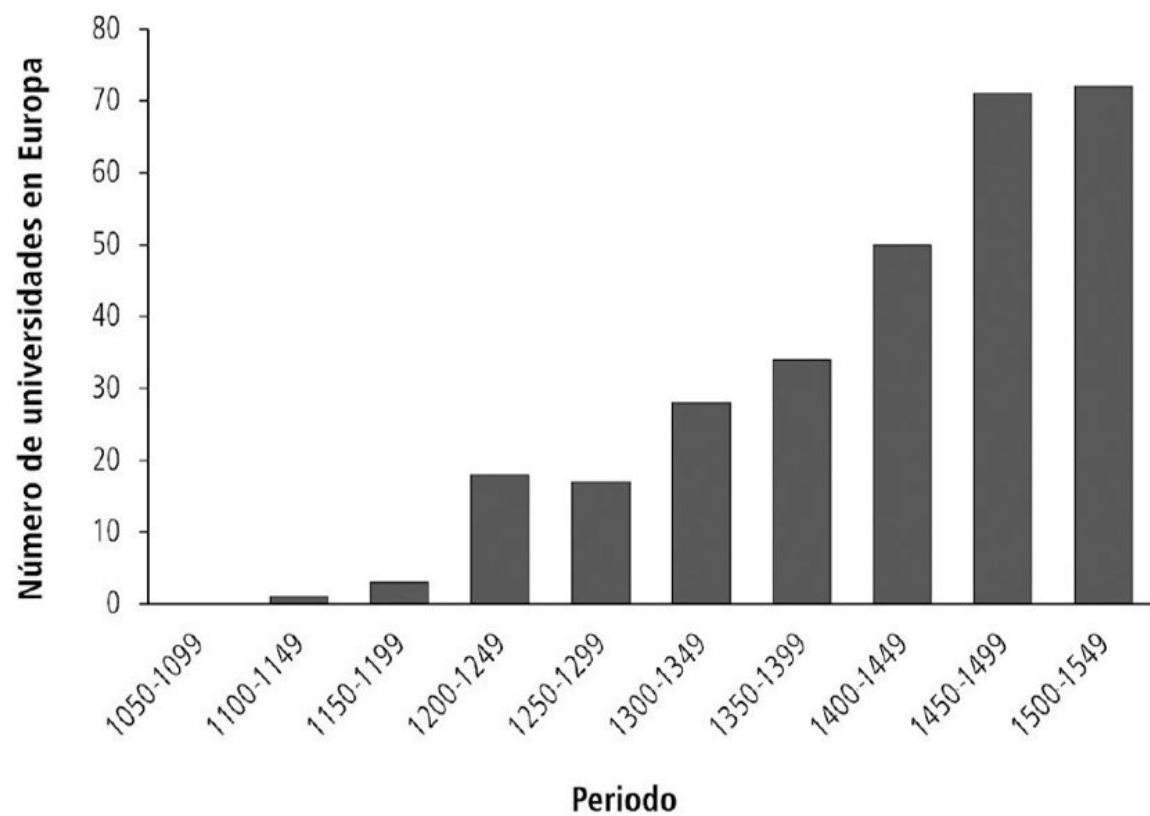
A**B**

Figura 10.6. El panel superior (A) recoge el número de gremios en las islas británicas entre 1050 y 1550, mientras que en el panel inferior (B) se despliega el número de las universidades que hubo en Europa entre 1100 y 1550. (Los datos de los gremios son de la Database of English Guilds [Base de Datos de los Gremios Ingleses], recopilada por Gary Richardson [Database English Guilds, 2016]. Los datos de la universidad son de Verger, 1991).

Las universidades también conocieron una rápida expansión durante la Edad Media, tal y como lo ilustra la figura 10.6B. Las de Bolonia y París constituyeron los dos modelos a partir de los que se adoptaron, modificaron y recombinaron normas, reglas y políticas cuando se trataba de fundar nuevas universidades. Como se recordará, la Universidad de Bolonia se fundó cuando un grupo de estudiosos formó una asociación, lo que hicieron con el fin de contratar a sus propios profesores y representarse a sí mismos ante los funcionarios municipales. En contraste, la Universidad de París se conformó debido esencialmente a que los profesores se sindicaron —formando un gremio— en respuesta al empeño del obispo y otras autoridades religiosas locales en interferir en sus procesos de enseñanza (algo que a los profesores sigue sin gustarles). Este grupo había estado insistiendo durante mucho tiempo en marcar sus propios criterios de calidad, recorridos curriculares, planes de estudio y exámenes, pero a partir de entonces lo harían como una comunidad de iguales, en lugar de a título individual. A veces ocurría que se fundaban nuevas universidades cuando un conjunto de estudiantes y profesores contrariados abandonaban el centro del que formasen parte en señal de protesta y daban forma a una nueva institución en algún centro urbano cercano. La Universidad de Bolonia engendró una gran cantidad de universidades que se podían considerar hijas suyas en las comunidades italianas circundantes, aunque muchas fueron de corta vida. De manera similar, y tras muchos dolores en el parto, la Universidad de Oxford dio a luz a su gemela de Cambridge en el año 1209.

Un siglo más tarde, la Iglesia y un buen puñado de los miembros de las élites gobernantes comenzarían a conceder privilegios para fundar universidades, aunque a grandes rasgos seguirían partiendo de los modelos originales. Los papas determinaron que las universidades, incluidos los cuerpos de estudiantes e incluso los profesores, tuviesen un alto grado de autonomía e independencia. De

este modo, los profesores afamados podían cambiar de universidad para conseguir mejores condiciones, un mejor estipendio, seguridad laboral y libertad intelectual. También los estudiantes podían decantarse por distintas universidades, y, como miembros de estas, a menudo quedaban exentos de cumplir las leyes locales (con lo que no se hacían querer demasiado por la gente de la localidad).[511]

Cabe destacar que tanto los gremios como las universidades se multiplicaron con rapidez en el siglo XIV, en un tiempo en que la peste negra (o peste bubónica) estaba diezmando a la población europea. La plaga se llevó por delante a entre el 30 y el 60 por ciento de la población. Todo esto apunta a que el crecimiento de tales asociaciones voluntarias no reflejaba el crecimiento de la población, sino que, de hecho, se mantenía a pesar del declive poblacional. Puede que esto fuera así, en parte, debido a que la peste negra sacudió la psicología de la gente de una manera similar a como hemos visto que hacen las guerras en el capítulo anterior. La conmoción habría reforzado la solidaridad de aquellas asociaciones voluntarias que estaban proliferando en Europa, y espoleado así a los individuos con menos conexiones y a las familias nucleares para que buscasen la ayuda mutua, el apoyo comunal y el consuelo sobrenatural que ofrecían dichas organizaciones.

Otras sociedades también desarrollaron instituciones de enseñanza superior, pero la psicología que había detrás era distinta. En el caso del mundo islámico, las instituciones más importantes en ese sentido eran las madrasas. La fundación de estas descansaba en una donación benéfica con el fin de estudiar alguna de las ramas de la ley islámica, y se mantenían firmemente apegadas a la visión del fundador original. Estaban reguladas legalmente, con lo que se aseguraba que no se indagase en ninguna temática que fuese hostil al islam. Es decir, que los grandes avances aportados por los científicos musulmanes tuvieron lugar al margen de ellas, lejos de los ojos curiosos (lo que hace que estos logros resulten aún más impresionantes). Así pues, las madrasas, a diferencia de sus homólogas de la Europa medieval, no estaban en manos de un elenco siempre cambiante de profesores y estudiantes rebeldes que hacían piña en colectivos autorregulados para exigir libertad intelectual, preservar unos criterios de calidad y establecer sus propios planes de estudios.[512]

En suma, la formación espontánea y proliferación de organizaciones voluntarias capaces de autogobernarse y autorregularse —como lo ilustran los núcleos con fueros, los monasterios, los gremios y las universidades— es uno de los sellos

distintivos de las poblaciones europeas del segundo milenio. A la luz de las pruebas psicológicas con las que contamos en el presente, se puede inferir que es probable que la competencia entre estas organizaciones influyese en las motivaciones, preferencias y formas de interacción social de la gente.[513]

Una psicología distinta, unos efectos distintos

El occidente europeo no es el único en haber encauzado unas formas más benignas de competencia intergrupala. Estas han aparecido en muchas sociedades y se ha sacado partido de ellas para promover una mayor sociabilidad.[514] Sin embargo, la competencia intergrupala entre gremios, universidades y otras asociaciones europeas tuvo un cariz distinto, tanto por su ubicuidad como por el modo en que interactuaba con la psicología de las personas y con las instituciones. Para entender por qué, recordemos que en la mayor parte de los sitios la gente crece inmersa en unas redes sociales enraizadas en el parentesco intensivo. No les resulta fácil cambiar sus relaciones o su residencia para unirse a nuevos grupos sociales o dedicar su vida a ellos. E incluso cuando pueden hacerlo, sus vínculos sociales, motivaciones, compromisos morales y visiones del mundo tienden a mantenerse anclados en sus comunidades basadas en el parentesco y en sus redes relacionales heredadas. Desde luego, los grupos con base en el parentesco o las comunidades heredadas pueden competir de forma benigna, pero sus miembros no pueden «cambiar de equipo» ni lo tienen fácil para reclutar a nuevos miembros si así lo quisiesen. Por eso, la competencia en el seno de tales grupos solo puede aspirar a acentuar las divisiones ya existentes, al robustecer el apego de la gente a sus clanes y a las normas reguladas por lo relacional por las que se rigen. Con este orden de cosas, la competición intergrupala podría mermar la confianza impersonal, en lugar de aumentarla.

Para verlo, vamos a considerar el modo en que el desmantelamiento de las granjas colectivas chinas a principios de la década de 1980 influyó en la vida social y en la competencia intergrupala en el cinturón de los campos de arroz (figura 7.5). Una vez que fue posible que la tierra y las empresas estuviesen en manos privadas o bajo su control, la competencia entre grupos volvió a ser una posibilidad. En las áreas rurales, comenzó la recomposición inmediata de los clanes, que renovaron los rituales comunales, arreglaron los santuarios

ancestrales y actualizaron las genealogías que definían el linaje al que pertenecía cada cual. Después de una pausa de treinta años, los clanes no tardaron en competir por la tierra y el acceso a oportunidades económicas, en especial en aquellos lugares donde había varios presentes. En estos sitios, los clanes dominantes iban a por los miembros de los clanes más pequeños, los marginaban y a veces les negaban el acceso a una tierra fértil (lo cual es de la máxima importancia si te dedicas a la agricultura). Estas situaciones llevaban a las familias de esos clanes de menor tamaño a recurrir al hui laoia, el regreso a los orígenes ancestrales. Así, dejaban sus hogares de toda la vida y regresaban no a su lugar de nacimiento, sino a las poblaciones de las que sus padres, abuelos o incluso otros ancestros más distantes habían partido hacía mucho tiempo y en las que su clan era el dominante.[515]

Resulta que este comportamiento de clan rendía sus frutos. Una encuesta realizada en 366 localidades a mediados de la década de 1990 indica que cuanto más tenía un solo clan el dominio de uno de estos lugares, mayor era el número de empresas privadas, así como de la mano de obra empleada en cada una de ellas. Se trata de unos resultados contundentes. Si el número de los miembros del clan de mayor envergadura de una población aumentaba en un 10 por ciento (del 20 al 30 por ciento, pongamos), el de negocios privados lo hacía en un tercio, y el promedio de la magnitud de la fuerza de trabajo en un cuarto. Es más, allí donde el clan principal era más dominante también había una mayor eficacia a la hora de exigir responsabilidades a los funcionarios públicos y proveer bienes públicos como la puesta en marcha de trabajos de irrigación. Para comprender las implicaciones de todo esto, vamos a darle un poco la vuelta; las comunidades compuestas mayormente por un conjunto de familias sin relación alguna pasaban por dificultades importantes para abrir nuevos negocios, contratar a empleados, proveerse de bienes públicos y pedir cuentas a los funcionarios. Si esto es así, claro, es porque los chinos recurren a «fuertes nexos de unión» y se apoyan en el arraigo relacional para encontrar empleados, reunir información, tratar de influir en los políticos, motivar el trabajo cooperativo y establecer contactos profesionales.

A diferencia de lo que había ocurrido con los habitantes de las regiones que recibieron su dosis de PMF en la Europa medieval, entre los chinos rurales de finales del siglo xx no surgió de forma espontánea una miríada de asociaciones voluntarias conformadas por extraños de mentalidad similar. En lugar de ello, lo que hicieron fue reafirmar los vínculos que mantenían con sus hogares ancestrales, reforzar el apego al clan y reconstituir unos grupos exclusivos que

descansaban en las virtudes de la lealtad con base en el parentesco (o nepotismo). Y ocurrió a pesar de que el Gobierno chino había tratado de desarticular los clanes, en parte con la quema de sus genealogías, en la década de 1950.

Sacando partido del poder de la competencia

La persistente competencia entre entidades políticas condujo a la incorporación de formas benignas de competencia intergrupar en las instituciones económicas, políticas y sociales europeas. El proceso se aceleró durante la última mitad del segundo milenio, cuando aquellos Estados que «resolvieron» (conscientemente o no) el modo de respaldar y controlar una competencia sana entre las asociaciones voluntarias llegaron a ser los más prósperos. En el ámbito económico, los gremios dieron paso, poco a poco, a una variedad de alianzas y, en última instancia, a las sociedades anónimas. En la mayor parte de los casos, los emprendedores y las nuevas sociedades iban muy por delante de los Gobiernos y los legisladores, en la búsqueda de nuevas formas de compartir el riesgo, transferir la propiedad y limitar la responsabilidad. Los mercados bursátiles, por ejemplo, comenzaron a tomar forma en Ámsterdam, Amberes y Londres en los siglos XVI y XVII. En la Royal Exchange, en Londres, no se admitía a los comerciantes de acciones por sus modales rudos, de manera que estos establecieron su base de operaciones en una cafetería cercana. Cuando el pizarrón con la lista de los inversores de dudosa reputación dejó de ser suficiente para mantener un mínimo de orden, crearon una asociación de corredores de bolsa que estableció criterios de calidad profesional y expulsó a los individuos poco fiables del café. La semilla de la Bolsa de Nueva York también se sembraría en una cafetería (o una taberna), un siglo después, en la esquina de Wall Street con Water Street (las cafeterías son como los monasterios, es decir, han desempeñado un papel inesperadamente influyente en el afloramiento del mundo moderno). Los mercados bursátiles permitieron a las empresas encontrar inversores y estimularon la competencia entre ellas por la obtención de capital de inversión. Con el tiempo, nuevas leyes y reglamentos consolidarían los logros alcanzados a lo largo de siglos de experimentación involuntaria por parte de un sinnúmero de asociaciones y sociedades de distinto cuño.[516]

En lo que respecta al ámbito político, en el que en muchos casos eran los gremios quienes se imponían, los individuos que en la Inglaterra del siglo XVII estaban de acuerdo en cuestiones políticas comenzaron a formar partidos. Estas organizaciones comenzarían a competir entre sí para persuadir al pueblo, influir en las decisiones de gobierno y obtener una mayor representación. En Estados Unidos, los padres fundadores desdeñaron durante mucho tiempo la noción de los partidos políticos, por lo que no se observan en la Constitución del país. Con todo, se fueron formando de manera espontánea y no tardaron en ponerse al frente de la escena política. De este modo, la centralidad de los partidos en el sistema estadounidense es un caso interesante, pues los arquitectos de las instituciones formales entendieron profundamente mal cómo y por qué iba a funcionar el sistema que estaban estructurando (o cómo no iba a hacerlo, como en el caso del Estados Unidos del siglo XXI).[517]

En lo social, la aparición de los equipos y ligas de deporte pusieron la competición intergrupala no violenta en el centro del tiempo de ocio de la gente, convirtiéndose a menudo incluso en parte de su identidad personal. La participación en actividades deportivas en equipo pasó a ser un elemento esencial de la crianza de los niños (aunque quizá no tanto de las niñas). Tras la derrota de Napoleón en la batalla de Waterloo, el duque de Wellington explicaba que «la batalla se ha ganado en los campos que hay en Eton para la práctica del deporte», con lo que se refería a que el carácter de los oficiales ingleses se había forjado en el yunque de los deportes. Resulta interesante que el críquet, el rugby, el hockey, el fútbol, el fútbol americano y el béisbol se remonten a la Inglaterra preindustrial. Los dos últimos, deportes genuinamente americanos, se derivan respectivamente del rugby y de los juegos populares británicos, incluidos juegos infantiles como el lanzamiento de pelota o el stoolball. Sin duda, en la actualidad los matsiguengas disfrutan del fútbol; los fiyianos, del rugby; los japoneses, del béisbol, y los indios, del críquet.[518]

A donde quiero ir es a que nuestro marco institucional moderno incorpora varias formas de competición intergrupala, las cuales potencian las inclinaciones de la gente a confiar y cooperar con extraños y es posible que influyan en otros aspectos de nuestra psicología. La gente aprende a trabajar en equipos formados ad hoc, incluso aunque estén compuestos por un montón de desconocidos. El motor de la competencia intergrupala hace presión frente a las fuerzas intragrupales de la evolución cultural, que a menudo favorecen el interés propio, la mentalidad de suma cero, la actitud confabuladora y el nepotismo. El marco institucional WEIRD comenzó a desarrollarse durante la Plena Edad Media,

cuando unas personas cada vez más individualistas, independientes, inconformistas y analíticas comenzaron a agruparse en asociaciones voluntarias, las cuales, a su vez, empezaron a competir entre sí. A largo plazo, la competencia entre los Estados territoriales favorecería a aquellos que pudiesen aprovechar e incorporar los efectos psicológicos y económicos de la competencia intergrupal no violenta. Por supuesto, nadie diseñó este sistema, y son muy pocos los que entienden tan siquiera cómo moldea nuestra psicología y por qué llega a funcionar buena parte de las veces.

■

[\[470\] Bellows y Miguel, 2006, 2009.](#)

[\[471\] Bauer et al., 2014. Estos estudios despliegan una labor extensiva para demostrar que una mayor exposición a la guerra es esencialmente aleatoria, de manera que hay poca razón para preocuparse de que ciertos patrones o motivaciones de carácter psicológico lleven a los individuos o a sus familias a la guerra. En los testimonios que hay sobre los ataques rebeldes a las aldeas, tal y como se ha indicado, los soldados solían entrar en el espacio de la comunidad y comenzaban a disparar aleatoriamente y a prender fuego a las casas que se les pusieran por delante. La única excepción parecían ser los cabecillas de las comunidades, que constituían objetivos específicamente señalados.](#)

[\[472\] Claro que es posible que aquella violencia no fuese aleatoria de algún modo no visible, razón por la que los auténticos experimentos siempre son mejores que los experimentos naturales. Se trata de problemas examinados por Bauer et al., 2016, 2014.](#)

[\[473\] Cecchi, Leuveld y Voors, 2016. Por sí solo, este estudio no demuestra de forma clara una relación causal entre la guerra y la toma de decisiones. No obstante, a la luz de varias líneas de indicios convergentes en el caso de Sierra Leona, me permito hablar de ello con cierto desenfado.](#)

[\[474\] Bellows y Miguel, 2006, 2009.](#)

[\[475\] Annan et al., 2011; Bauer et al., 2014, 2016; Bellows y Miguel, 2006, 2009; Blattman, 2009; Buhrmester et al., 2015; Cassar, Grosjean y Whitt, 2013; Gilligan, Pasquale y Samii, 2014; Voors et al., 2012; Whitehouse et al., 2014.](#)

Algunos de estos trabajos apuntan a que la guerra puede haber tenido un impacto psicológico superior en los niños, adolescentes y adultos jóvenes. En 2008, tan solo seis meses después de que el ejército ruso bombardease Osetia del Sur, nuestro equipo hizo un estudio con niños georgianos en edad escolar, con los mismos juegos que luego desplegarían en Sierra Leona. En los experimentos se demostró que los ataques habían cambiado el comportamiento social de los niños georgianos de edades tan tempranas como seis años, de forma similar a lo observado entre los adultos en Sierra Leona. Tomadas en conjunto, las conclusiones extraídas tanto en Georgia como en Sierra Leona, donde muchos de los participantes adultos habían vivido la guerra de niños, indican que los conflictos bélicos tienen una gran influencia en la psicología de las personas, en ese arco que se abre en la media infancia y se amplía hasta el inicio de la veintena (Bauer et al., 2014).

[476] Bauer et al., 2014; Henrich, 2016; Henrich, Bauer et al., 2019; Lang, Kratky et al., 2015; Sosis y Handwerker, 2011.

[477] Los números y resultados provienen de Bentzen, 2013, pero véase en cualquier caso Bentzen, 2019, para un análisis de apoyo similar en el que se recurre a una muestra más amplia y a otros datos adicionales. Bentzen, 2019, propone que los resultados pueden en gran medida no ser extrapolables a los budistas.

[478] Los resultados se han visto reforzados por posteriores estudios sobre los efectos de los terremotos en las creencias religiosas (Sibley y Bulbulia, 2012). Para investigaciones en las que se vinculen las tormentas tropicales y los terremotos a las motivaciones sociales, véase Castillo y Carter, 2011; Rao et al., 2011; Vardy y Atkinson, 2019.

[479] Henrich et al., 2019.

[480] Henrich et al., 2019. El impacto de la guerra también puede incrementarse con el paso del tiempo, a medida que las personas reflexionan sobre sus experiencias, lo que se conoce como reflexión exegética (Newson, Buhrmester y Whitehouse, 2016).

[481] Cassar et al., 2013; Henrich et al., 2019. En particular, dentro de las comunidades golpeadas por la violencia, aquellos que habían estado más expuestos a la guerra desconfiaban más de sus vecinos (los que no eran de su

propio clan) que de cualquier extraño al que no conociesen de nada, incluso toda una década después del conflicto. Gracias a Alessandra Cassar y Pauline Grosjean por su provechosa información de contexto.

[482] Cohen, 1984; Collier, 2007; Morris, 2014; Tilly, 1993; Turchin, 2015.

[483] Dincecco y Onorato, 2016, 2018; Pirenne, 1952; Scheidel, 2019.

[484] Dincecco y Onorato, 2016, 2018; MacFarlane, 2014; Tilly, 1993. Dados los descubrimientos recientes sobre el impacto de los matrimonios reales sobre el índice de conflictos en Europa a partir del año 1500 (Benzell y Cooke, 2016), es posible que las constricciones de la Iglesia al matrimonio con parientes, incluidos los afines, aumentase la frecuencia de los conflictos en la Alta y Plena Edad Media. Hay que destacar que, pasado el Cuarto Concilio de Letrán y en especial después del auge del protestantismo, dichas constricciones se debilitaron.

[485] Estoy ignorando a la dinastía Qin, de corta vida, de ahí el término «estable».

[486] Fukuyama, 2011; Hui, 2005; Levenson y Schurmann, 1971; Morris, 2014.

[487] Los datos son de Dincecco y Onorato, 2016.

[488] Martines, 2013.

[489] Para poder hacerlo, algunos vendieron parte de sus tierras o las dejaron en aval para obtener grandes préstamos, si bien, a partir de un determinado momento, los soberanos resolvieron recurrir a los impuestos (Blaydes y Paik, 2016). Esa necesidad de las élites de vender sus tierras —libres de cualquier gravamen y a menudo a comerciantes— fue de mucha ayuda para la campaña de la Iglesia contra las propiedades comunales (y las costumbres sobre la herencia) y en favor de sus estrategias preferentes basadas en la propiedad individual.

[490] Blaydes y Paik, 2016. Lo ideal sería contar con datos sobre la movilización bélica tanto de las élites como de quienes no pertenecían a ellas, pero recurrimos a los datos de la movilización de las élites como indicador de la movilización general. Después de las cruzadas, el volumen del comercio en Europa se incrementó de forma notable y ciudades como Flandes y Brujas se convirtieron en hervideros de especias, seda, porcelana y otros bienes de lujo que

los cruzados habían conocido en sus desplazamientos. También es posible que las cruzadas sirviesen para consolidar la comprensión que las personas tenían de «Europa» o de la «cristiandad» en cuanto que entidad cultural.

[491] Blaydes y Paik, 2016; Bosker et al., 2013; Cahen, 1970; Dincecco y Onorato, 2016, 2018; Fried, Ettinger et al., 1994; Hoffman, 2015; Stasavage, 2016. La cita es de Cahen (1970). En el mundo musulmán había territorios autónomos políticamente que, en la práctica, eran ciudades aisladas, pero estaban gobernadas por los emires, no por asambleas representativas ni parlamentos (Bosker et al., 2013).

[492] Churchill, 2015. La influencia de la guerra en la creación de unas políticas tributarias progresivas (Scheve y Stasavage, 2010) es probablemente una consecuencia del modo en que la guerra nos altera la psicología.

[493] Aghion et al., 2018; Hoffman, 2015; McNeill, 1982; Stasavage, 2011, 2016.

[494] Kroszner y Strahan, 1999. En 1994, este proceso a nivel de Estado resultó en la Ley de Eficiencia Bancaria Interestatal y Ramificación Riegle-Neal, que eliminaba las restricciones sobre los procesos de ramificación en todos los estados de Estados Unidos.

[495] Nelson y Winter, 1985; Richerson et al., 2016. Está bien establecido el fenómeno de que las firmas se copian mutuamente (Davis y Greve, 1997; Shenkar, 2010). Los experimentos al respecto reproducen el modo en que el comportamiento prosocial puede difundirse a través de las redes sociales (Fowler y Christakis, 2010).

[496] Francois et al., 2011, 2018.

[497] Francois et al., 2011, 2018.

[498] Hay todas las razones posibles para creer que los humanos están bien calibrados para las relaciones de baja frecuencia e incluso de una sola ocasión, a partir de lo que se sabe de nuestros entornos ancestrales (Chudek, Zhao y Henrich, 2013; Fehr y Henrich, 2003; Henrich, 2016).

[499] Las conclusiones del equipo de Patrick no se deben a un aumento de los ingresos generado por la competencia intergrupala (Francois et al., 2011). De

hecho, si nos basamos en sus análisis, un aumento de los ingresos no implica un incremento en la confianza (Francois, Fujiwara y Van Ypersele, 2018).

[500] Bornstein y Benyossef, 1994; Bornstein, Budescu y Zamir, 1997; Bornstein, Gneezy y Nagel, 2002; Puurtinen y Mappes, 2009; Sääksvuori, Mappes y Puurtinen, 2011.

[501] Francois et al., 2011; Peysakhovich y Rand, 2016.

[502] Muthukrishna et al., 2017.

[503] Shleifer, 2004. Claro que los salarios de los directivos se ven afectados por varios procesos (Murphy, 2013; Murphy y Zabochnik, 2004).

[504] Greenwood, Kanter y Casper, 2006; Newson et al., 2016; Wann, 2006; Wann y Polk, 2007.

[505] Finke y Stark, 2005; Norris e Inglehart, 2012.

[506] Berman, 1983; Cantoni y Yuchtman, 2014; De la Croix, Doepke y Mokyr, 2018; De Moor, 2008; Ekelund et al., 1996; Epstein, 1998; Gelderblom, 2013; Greif, 2006c; Greif y Tabellini, 2015; Kleinschmidt, 2000; Lynch, 2003; McNeill, 1982; Mokyr, 2013; Serafinelli y Tabellini, 2017; Van Zanden, 2009a, 2009b.

[507] Andersen et al., 2017; Mokyr, 2002; Van Zanden, 2009.

[508] Andersen et al., 2017; Donkin, 1978; Herbermann et al., 1908; Mokyr, 2002; Woods, 2012. También en wikipedia.org/wiki/Cisterciens. Con respecto al declive de la Orden del Císter, se ha sugerido la posibilidad de que los monjes, y en especial los hermanos legos, comenzaran a perderse con demasiada frecuencia entre las copiosas cantidades de vino que producían (Gimpel, 1976). Al igual que ocurrió con los centros urbanos y los mercados, el crecimiento de los monasterios se aceleró en la Plena Edad Media. No obstante, el rápido crecimiento de la Orden Cisterciense entre los siglos X y XII no fue un fenómeno urbano en absoluto, sino eminentemente rural. Los cistercienses preferían zonas de tierra virgen y a menudo terminaban con sus huesos en remotos barrizales. Aunque estos nuevos monasterios no eran un mero corolario que fuese «de la mano» de la urbanización y el comercio, la proliferación de todas estas asociaciones voluntarias estaba conducida por la misma causa, a

saber, los cambios sociales y psicológicos impulsados por la Iglesia. Es de destacar que, si bien la proliferación de monasterios no estuvo asociada al crecimiento urbano, sí desempeñó cierto papel en aquellas regiones que llevaban mucho tiempo bajo el paraguas de la Iglesia de Occidente, donde ya habían tenido lugar los cambios de base en la organización de la familia.

[509] Weber, 1958b. Además de entre monasterios, también hubo competencia entre las iglesias parroquiales. Parece que los europeos medievales, con su movilidad residencial y relacional, se mudaban a las demarcaciones parroquiales que más les gustaban (Ekelund et al., 1996).

[510] Richardson, 2004, 2005; Richardson y McBride, 2009. La religión desempeñó un papel central en la vida de los gremios (Ogilvie, 2019).

[511] Berman, 1983; Cantoni y Yuchtman, 2014; Huff, 1993; Van Zanden, 2009; Verger, 1991; Woods, 2012.

[512] Berman, 1983; Huff, 1993; Verger, 1991. Los europeos medievales parecen haber adquirido, re combinado y reinterpretado algunos de los constituyentes más trascendentales de la universidad —en cuanto que institución— del mundo islámico y, en última instancia, de las sociedades de Asia Central (Beckwith, 2012). Como en el caso de sus homólogas en el mundo islámico, las universidades de la China premoderna nunca llegaron a desarrollar la independencia de la que llegaron a gozar las europeas (Hayhoe, 1989).

[513] Lynch, 2003.

[514] Alvard, 2011; Barnes, 1996; Tuzin, 1976, 2001. El tambaran de Ilahita, por ejemplo, prescribía la competición entre los grupos rituales en la forma de concursos de cultivo del ñame. En toda la región, los agricultores llevaban largo tiempo compitiendo para ver quién era capaz de obtener el ejemplar más grande y más largo, que solía pesar cientos de kilos. En Ilahita, dicha competición se había convertido en un deporte de equipo, pero tenía lugar entre los grupos rituales y no entre los clanes. El trabajo se organizaba en cuadrillas y es probable que la experiencia competitiva alimentase una mayor solidaridad entre los miembros de los grupos rituales. Debido a que los miembros de estos procedían de clanes diferentes, la competencia entre equipos serviría en la práctica para estrechar los lazos impersonales entre los clanes y, por lo tanto, reforzar a la sociedad de Ilahita en su conjunto.

[515] Greif y Tabellini, 2015; Liangqun y Murphy, 2006; Peng, 2004.

[516] Goetzmann y Rouwenhorst, 2005; Stringham, 2015.

[517] Christmas, 2014; Hofstadter, 1969. Durante el siglo XVI, las nuevas asociaciones religiosas comenzaron a brotar por toda Europa. Se libraron guerras, se destruyeron monasterios y, en las comunidades en que convivían personas con distintas creencias, se encontraron los conflictos internos. En el año 1682, el cuáquero William Penn obtuvo una concesión del rey de Inglaterra para establecer una colonia en Pensilvania. A partir de ahí, él podría haber establecido un Estado teocrático, como habían hecho tantos puritanos en Nueva Inglaterra. En su lugar, escribió una carta de libertades para la nueva comunidad, la cual, entre otros derechos básicos, garantizaba la libertad religiosa. Filadelfia pronto se llenó de nuevos habitantes —cuáqueros, judíos, católicos, hugonotes, amish o luteranos (una amalgama con competencias diversas)— y floreció económicamente, poniéndose por delante de sus rivales norteamericanos menos tolerantes.

[518] Harris, 1998, p. 190; MacFarlane, 2014;
www.baseballreference.com/bullpen/origins_of_baseball.

Mentalidades de mercado

«Allí donde se introduce el comercio, sea cual sea el país, siempre lo acompañan la probidad y la puntualidad [...]. De todas las naciones de Europa, son los neerlandeses los más dedicados al comercio, los más fieles a su palabra. Los ingleses lo son más que los escoceses, pero mucho menos que los neerlandeses, y en áreas remotas del país lo son mucho menos que en otras zonas más comerciales. No se trata de fenómenos que haya que imputar al carácter nacional, como a veces se pretende. No existe una razón natural por la que un inglés o un escocés no puedan llegar a ser tan cumplidores en los acuerdos como un neerlandés [...]. Quien se dedica al comercio teme perder su reputación y es escrupuloso a la hora de cumplir con sus compromisos [...]. Cuando resulta que la mayoría de la gente ejerce actividades comerciales, la probidad y la puntualidad pasan a ser lo normal, y estas son, por lo tanto, las principales virtudes de una nación comercial».

—ADAM SMITH, «Of the Influence of Commerce on Manners» (Sobre la influencia del comercio en las formas, 1766)[519]

Primero aparecieron en el norte de Italia, en el siglo XIII, en ciudades como Milán, Módena y Parma, pero rápidamente llegaron a Inglaterra, Alemania, Francia y los Países Bajos. Junto con los campanarios, sirvieron para armonizar las actividades de todo aquel que estuviera dentro del alcance de su onda sonora, diciéndoles cuándo debían levantarse, trabajar o comer, de igual modo que les

recordaban el inicio de una reunión pública, un proceso judicial o un mercado de la localidad. Los primeros relojes mecánicos fueron haciéndose cada vez con más protagonismo en las ciudades bajomedievales de toda Europa, adornando ayuntamientos, plazas de mercado y catedrales. Igual que una epidemia, estos aparatos se difundieron a toda velocidad de un centro urbano a otro, a medida que, en pueblos y ciudades, se fueron imitando los modelos erigidos por sus competidores más grandes y exitosos. En distintos núcleos se contrató a famosos artesanos para que construyesen relojes iguales o incluso mejores que los que se podían encontrar en Venecia, Breslau, París o Pisa. Los relojes también contagiaron a monasterios e iglesias, para comenzar a dictar a monjes, sacerdotes y parroquianos cuándo trabajar, cenar o rezar. Los relojes públicos se convirtieron en símbolo de una vida urbana ordenada y de una estricta devoción religiosa. Llegado el año 1450, el 20 por ciento de los centros urbanos con cinco mil habitantes o más tenía, por lo menos, un reloj público, mientras que para 1600 la mayor parte de las iglesias contaban con uno.[520]

La difusión de los relojes públicos constituye un marco histórico apreciable de la emergencia de la psicología WEIRD del tiempo. Quien haya estado en la Amazonia, África, Oceanía y otra amplia variedad de sitios posibles sin duda habrá advertido el rasgo más obvio de la psicología WEIRD del tiempo, esto es, la obsesión con aprovecharlo al máximo. A diferencia de mis amigos fiyianos, siempre tengo la sensación de que me falta tiempo; en todo momento trato de «ahorrar tiempo», «sacar tiempo» o «encontrar tiempo». Me paso el día mirando el reloj, porque debo llegar puntual a mi próxima reunión o a una cita, o estar a tiempo en la guardería. Por contra, mis amigos y asistentes de campo fiyianos ni siquiera son capaces de adoptar una mentalidad basada en el ritmo del reloj, a pesar de haber puesto en sus manos algún aparato al efecto o incluso incentivos económicos. Al principio, cuando comencé a trabajar en proyectos de investigación en el Pacífico, compré unos relojes digitales para todos mis asistentes, con la esperanza de que los ayudasen a llegar a tiempo a las reuniones, entrevistas y comidas. Pero no fueron de gran ayuda. Parecía gustarles llevar puestos los relojes, quizá como un signo de ir a la moda, pero casi nunca se les ocurría mirar la hora. En una ocasión, mientras un asistente de investigación especialmente entusiasta y yo trabajábamos frente al ordenador portátil, miré la hora en el reloj que le había dado y supe de inmediato que estaba mal, porque la diferencia con respecto a mi propio reloj mental era demasiado grande. Resultó que lo tenía veinticinco minutos atrasado, y en aquel momento sospechamos que debía de llevar así semanas.

Los psicólogos Ara Norenzayan y Robert Levine han desarrollado un par de técnicas para medir la mentalidad de ahorro del tiempo, que han puesto a prueba en treinta y una ciudades. En primer lugar, su equipo acudió a los centros metropolitanos de dichos núcleos y cronometró discretamente a la gente que iba caminando por las avenidas principales. La idea es que quienes están más preocupados por ahorrar tiempo caminan más rápido. Tal y como cabría esperar, los neoyorquinos y londinenses van lanzados por las aceras, llegando a recorrer un kilómetro y medio en menos de dieciocho minutos. Por su parte, en Yakarta y en Singapur la gente va paseando a un ritmo razonable, dedicando casi veintidós minutos de media para cubrir la misma distancia. Esto significa que los neoyorquinos y londinenses caminan, por lo menos, un 30 por ciento más rápido que la gente de otras ciudades en que los ritmos son más lentos. La figura 11.1 representa cómo los urbanitas de los países más individualistas tienden a caminar más rápido que los de los países menos individualistas. Se trata de una relación que se mantiene incluso si se controlan estadísticamente las diferencias de tamaño entre las distintas ciudades.

Para evaluar la mentalidad de ahorro del tiempo de un modo distinto, el equipo fue a las oficinas de correos del centro de cada una de esas mismas ciudades y eligió de manera aleatoria a un mínimo de ocho dependientes de correos, a los que comprarían un sello. Recurriendo a un protocolo diseñado para minimizar la influencia de todos los factores posibles con excepción de la celeridad del funcionario, midieron a escondidas el tiempo requerido para completar la transacción. Una vez más, cuanto más individualista era el país, más prisa se daba el dependiente en sacar los sellos. Lo que indican estos datos es que, incluso cuando se compara a la gente de esos núcleos urbanos solo en el trabajo, los que se encuentran en sociedades más individualistas están más preocupados por el tiempo; por quedarse sin él, ahorrarlo, gastarlo «de manera productiva» (sea lo que sea lo que esto pueda significar). Por lo tanto, parece que la mentalidad de ahorro del tiempo está incorporada en el complejo individualista y se expresa en toda clase de formas.[521]

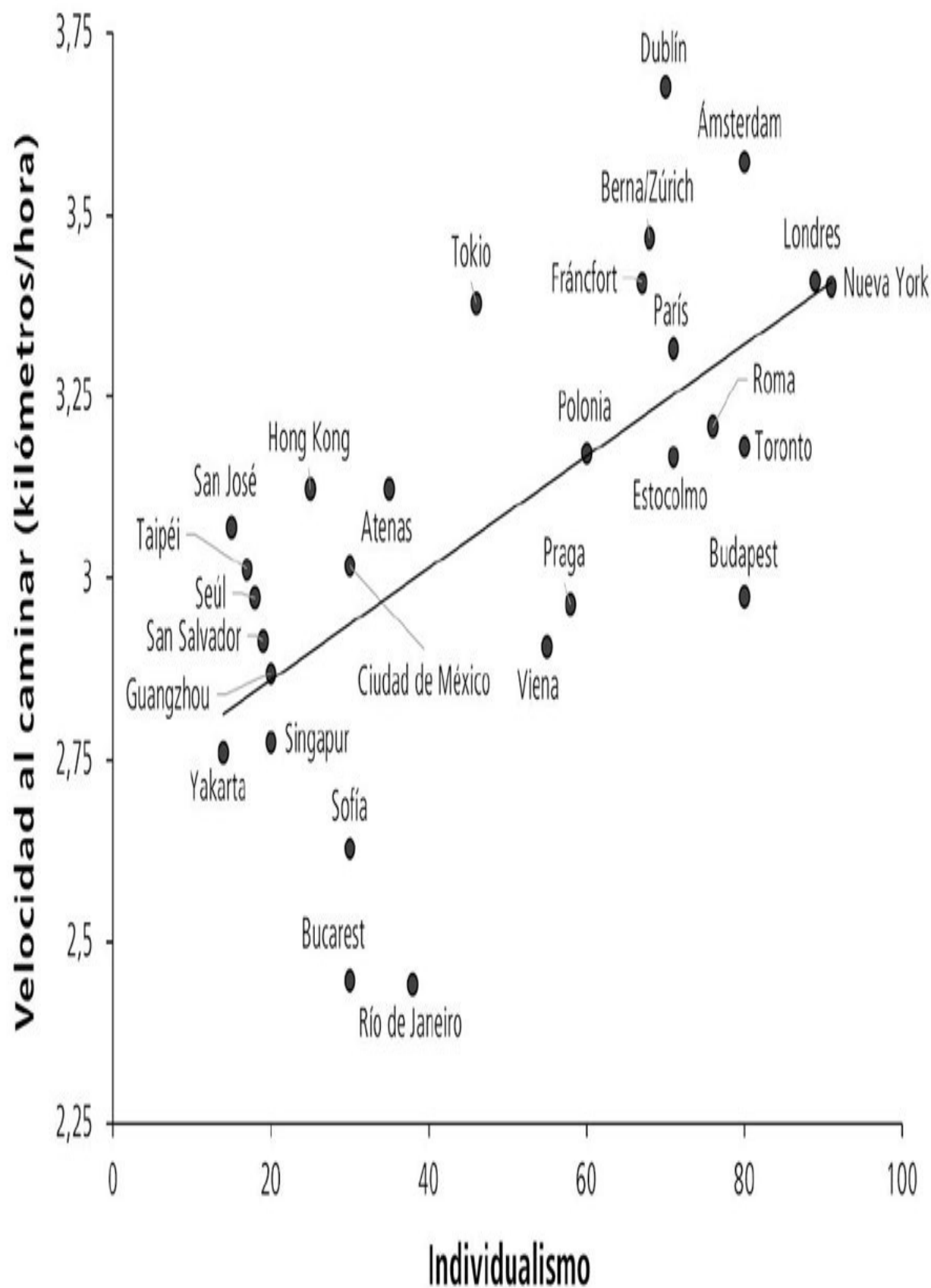


Figura 11.1. Relación entre la velocidad al caminar (en kilómetros por hora) y nuestro indicador integral del individualismo (sobre el mapa en la figura 1.2) aplicado a las grandes ciudades de veintiocho países de todo el mundo. Los urbanitas de las sociedades más individualistas caminan más rápido. (Levine y Norenzayan, 1999).

¿Y de dónde sale la variación mundial en la mentalidad del ahorro del tiempo?

Una buena parte de las pruebas históricas, incluidos los datos sobre la difusión de los relojes mecánicos, apuntan a que esta nueva psicología del tiempo habría comenzado a fermentar en la Baja Edad Media, probablemente por esa mezcla de individualismo, actitud autocentrada y pensamiento analítico que se estaba gestando en los núcleos con mercado, monasterios y ciudades libres de Europa. En estos mundos sociales, lograr el éxito personal y establecer relaciones exigía a los individuos que invirtiesen en sus propios atributos y habilidades, al mismo tiempo que se encargaban de todo aquello que tuviesen que hacer para acumular tales logros individuales. Al tener que enfrentarse a una mayor competición impersonal, los artesanos, comerciantes, monjes y magistrados trataban de granjearse una reputación en términos de puntualidad, autodisciplina y precisión. Los nuevos relojes mecánicos no iniciaron el cambio hacia una psicología de tiempo medido en Europa, sino que, en su lugar, acentuaron y catalizaron una serie de procesos que ya estaban en marcha. Antes del reloj, y también más tarde junto con él, los monjes utilizaban unas velas de una medida específica para saber cuánto tiempo estaban dedicando a las oraciones, mientras que profesores, predicadores y albañiles se valían de los relojes de arena para contar el tiempo de sus clases, sermones y descansos para comer.

Este cambio en el modo en que la gente pensaba sobre el tiempo consistió en algo que iba más allá de la mera obsesión por aprovecharlo. Antes de la Plena Edad Media, cada «día» —el lapso que se da entre el amanecer y el anochecer— se dividía en doce horas. No obstante, puesto que el tiempo que transcurre entre el amanecer y el anochecer varía según la estación y el punto geográfico, la duración de esas horas era variable. La vida estaba organizada en su mayor parte por los ritmos naturales —diarios, estacionales y anuales—, y el «día» se

organizaba en virtud de las tareas rutinarias. Es más, a menudo se daba poca o ninguna distinción entre el «tiempo de trabajo» y el «tiempo de socializar», puesto que la gente socializaba a lo largo del día, mientras trabajaba.

Durante la Baja Edad Media y más allá, una psicología del tiempo cada vez más WEIRD fue permeando progresivamente la vida urbana. En el entorno comercial, los mercaderes comenzaron a pagar salarios semanales a sus empleados. Además, en este sistema, los «días» pasaron a establecerse en un número fijo de horas, lo que permitía a quienes tuviesen algún negocio pagar por horas el tiempo en exceso (las horas extra), o bien deducirlas cuando el clima o la enfermedad impedían a los trabajadores cumplir con sus tareas. Por otra parte, las remuneraciones también se hacían mediante una tarifa por pieza, de manera que se pagaba a los trabajadores según la cantidad de herraduras, ollas o sábanas que produjesen (es decir, por «pieza»). Este esquema de pagos obligaba a los artesanos a pensar en términos de eficiencia: ¿cuántas herraduras soy capaz de forjar en una hora? Los mercados fueron abriendo y cerrando cada vez más a horas específicas, lo que intensificó la competencia; todos los compradores y vendedores podían interactuar al mismo tiempo. Comenzó asimismo a incluirse en los contratos la fecha concreta, con sanciones que a menudo venían calculadas por días. En lo que respecta a la gobernanza, los ayuntamientos comenzaron a organizarse con horas fijas. Por ejemplo, en 1389, el de Núremberg aprobó un estatuto en el que se exigía que los concejales se sentasen durante dos horas —contadas mediante el reloj de arena—, tanto antes como después del almuerzo (bien entrado el mediodía), para discutir los asuntos que requiriesen de su atención. Si alguien llegaba tarde, se le ponía una multa. En los tribunales ingleses, comenzó a pedirse a defensores y testigos que acudiesen en fechas específicas y a unas horas determinadas.[522]

La atención que comenzó a prestarse a las horas del reloj, así como la rápida adopción de nuevas tecnologías relacionadas con el tiempo, parece haber dado frutos; las ciudades europeas que contaron con un reloj público desde el principio —antes de 1450— conocieron un crecimiento económico más acelerado entre el año 1500 y el 1700 que las que no lo tuvieron. Hay que destacar que la prosperidad no fue inmediata, sino que sus frutos solo aparecieron algunas generaciones más tarde, después de que las mentes y estilos de vida de esas poblaciones se hubiesen adaptado hasta el punto de que las ciudades y pueblos funcionasen como un reloj. A menudo, los centros urbanos que instalaron relojes también acabaron montando imprentas, llegado el momento. Los análisis detallados indican que ambas innovaciones

contribuyeron, en lo subsiguiente y de forma independiente, al crecimiento económico. El impulso de la prosperidad provocado por el hecho de contar con un reloj público fue, a grandes rasgos, igual que el asociado a tener una universidad. Es curioso, no obstante, que el hecho de tener una universidad hiciese más probable que una ciudad medieval fuese a instalar un reloj público. [523]

Bien, es posible que pienses que adoptar una tecnología de utilidad como un reloj o una imprenta no requiere de ninguna explicación psicológica sofisticada como la que he venido ofreciendo hasta aquí. Por fortuna, la historia nos ofrece una población comparativa en el mundo islámico. A diferencia de lo que ocurría con sus vecinos inmediatos de la cristiandad, las mezquitas y las ciudades del mundo islámico parecían inmunes a la epidemia de los relojes, como lo fueron a la imprenta llegado el momento. Eran muchos los musulmanes que conocían los relojes mecánicos, de manera que solo tendrían que haber contratado a algún relojero italiano cuando necesitasen ponerlos a punto. Sin embargo, la gente de aquellos lugares no tenía la disposición para someterse a los tiempos del reloj. En su lugar, les preocupaban las relaciones personales, los vínculos familiares y el momento de observar el ritual. Hacía mucho que los musulmanes contaban con la llamada a la oración, cinco veces al día, un sistema que dota de una estructura temporal fiable a la vida (e imprima la sociabilidad). Como ocurre con muchos otros sistemas de medición del tiempo, los distintos momentos para rezar se basan en la posición del sol, de manera que cambian con la estación y según el punto geográfico (así como con los métodos de cálculo utilizados por las distintas escuelas islámicas). Esto significa que los lapsos entre cada llamada a la oración a lo largo del día no proporcionan una estructura temporal uniforme, es decir, no organizan el día ni la mente de las personas como el tiempo medido por el reloj. Por supuesto, con el prestigio en auge de la cristiandad, los gobernantes de todo el mundo acabarían importando relojes mecánicos de factura europea. Pero, al igual que los antiguos relojes de agua del mundo islámico o de China, eran considerados más bien como piezas de museo o curiosidades, no como un mecanismo en torno al cual artesanos, comerciantes, burócratas, monjes o inventores pudiesen organizar sus vidas. Tal y como aprendí de mis amigos fiyianos, los relojes solo te ayudan a mantenerte en hora si has interiorizado la devoción por el tiempo del modo en que ellos lo miden. Es decir, que lo importante es tu mente, no tu reloj.

Es probable que las instituciones impersonales que se desarrollaron en Europa, y que comenzaron a aplicar el salario por horas, las tarifas por piezas y las

sanciones por los retrasos, motivasen a la gente para comenzar a pensar en el tiempo y el dinero de manera similar. En la actualidad, las personas WEIRD están todo el rato «ahorrando» tiempo, «desperdiciando» el tiempo y «perdiendo» el tiempo. Siempre se nos está escapando de las manos, y muchos hasta tratamos de «comprarlo». Mientras que la gente en otras sociedades piensa en él de formas muy diversas, las personas WEIRD están obcecadas desde hace ya mucho en pensar en el tiempo como si fuese lo mismo que el dinero. En contraste, consideremos la siguiente descripción sobre la psicología del tiempo de los granjeros de Cabilia, en Argelia, cuya lengua es el bereber:

Un profundo sentimiento de dependencia y solidaridad [...] infunde en los campesinos de Cabilia tal actitud de resignación e indolencia ante el paso del tiempo que nadie entre ellos sueña tan siquiera con someterlo, usarlo o ahorrarlo [...]. Cualquier acto de la vida queda libre de las limitaciones del calendario, incluso el sueño, y hasta el trabajo, en el que se ignora toda obsesión con la productividad y los rendimientos. Las prisas se ven como una mezcla de falta de decoro y ambición diabólica.[524]

El etnógrafo no es otro que Pierre Bourdieu, quien hace notar que, en esta sociedad basada en los clanes, no existe la noción de un horario preciso para comer ni las citas son algo tan concreto en el tiempo. El reloj recibe la denominación de «molino del diablo», y cuando se debe discutir alguna cuestión con alguien, «no hay peor descortesía que ir al grano y expresarse con tan pocas palabras como sea posible». Lejos de marcar incesantemente los minutos y las horas, el tiempo fluye a distintas velocidades a través de las distintas experiencias, tareas e incidencias en un ciclo ritual. Puede sonar raro, pero recuerda que el raro eres tú (y, en especial, yo), no el resto del planeta. El regusto y la textura de la psicología del tiempo que cunde entre los cabilios pueden encontrarse en sociedades de todo el mundo.[525]

Comparemos el tiempo de los cabilios con el sentido temporal que se describe en esta joya de 1751, procedente de una ciudad colonial británica:

Ya que nuestro tiempo se reduce a un patrón, y que los lingotes se acuñan en virtud de las horas, aquellos que son hacendosos saben cómo emplear cada fragmento del tiempo para obtener una ventaja real en la práctica de sus distintas profesiones: y quien es pródigo con las horas con que cuenta está, en efecto, derrochando dinero.[526]

Esta pintoresca cita, que captura la esencia de la sociedad preindustrial en que se gestó, nos llega de la mano del inventor, impresor y hombre de Estado que fue Benjamin Franklin, desde su residencia en Filadelfia. En sus consejos para los jóvenes comerciantes, también acuñaría la máxima de que «El tiempo es oro», que ahora se conoce en todo el mundo y en una panoplia de idiomas.[527]

En la época de Franklin, los relojes de bolsillo estaban ya muy extendidos, y prácticamente cualquier empresario de éxito tenía el suyo. En Inglaterra, según los inventarios de las propiedades de los pobres (elaborados a su muerte), vemos que al menos un 40 por ciento de la gente contaba con un reloj de bolsillo. En París, un tercio de los trabajadores asalariados y un 70 por ciento de los sirvientes tenían uno. Se trataba de un producto caro, lo que significa que había una cantidad significativa de gente que gastaba una parte importante de sus ingresos tanto en saber la hora como en impresionar a sus amistades, clientes y empleados. En lugar de simbolizar el «molino del diablo», como entre los caballos, en las manos de un artesano de aquellas poblaciones servía para indicar que su dueño era trabajador, diligente y puntual.[528]

En líneas generales, en el contexto de una sociedad cada vez más individualista, la coevolución de tecnologías como los relojes de arena, las campanas y los relojes mecánicos, junto con metáforas relativas a lo temporal como que «el tiempo es oro» y prácticas culturales como el sueldo por horas y las tarifas por pieza, han conformado el modo en que la gente concibe el tiempo. Las nuevas tecnologías han linealizado y digitalizado el tiempo hasta un grado nunca visto antes, convirtiéndolo en el valor de cambio de unas monedas temporales en pérdida constante. Al haberse formado desde la más tierna edad con aparatos como los relojes de pared, las campanadas y la noción de unas horas específicas para las citas, es posible que la gente haya internalizado la línea numérica que encontramos en la esfera de un reloj tradicional y la haya incorporado al modo en que se hacen concesiones entre el momento actual y el futuro (aplazamiento de la gratificación). Sea cual fuere la envergadura del impacto, las raíces de estos

cambios psicológicos se enclavan en la historia mucho más allá de la Revolución Industrial, remontándose, como mínimo, hasta el siglo XIV.[529]

De cómo el trabajo se convirtió en una virtud

Acompañando a la difusión de la psicología del tiempo medido en Europa, una clase media en expansión comenzó a trabajar durante más horas y con más ahínco. Esta Revolución «Industriosa», como la ha llamado el historiador Jan de Vries, se puede rastrear hasta al menos el año 1650, una fecha más allá de la cual el rastro de las pruebas directas se pierde. Yo sospecho que esa laboriosidad en auge fue parte de una tendencia a largo plazo. La psicología del tiempo de la gente estuvo coevolucionando lentamente con una ética del trabajo más férrea y una mayor autorregulación desde, por lo menos, la Edad Media tardía hasta la Revolución Industrial. Se pueden ver señales de estos cambios psicológicos en la difusión de los relojes mecánicos, el incremento del uso de relojes de arena, el aumento de la importancia de la puntualidad y el éxito de la Orden del Císter, con el énfasis espiritual que esta ponía en las actividades manuales, el trabajo duro y la autodisciplina. Y, por supuesto, todas estas inquietudes y empeños subyacen en el núcleo de muchas de las fes protestantes. Benjamin Franklin, por ejemplo, era hijo de unos devotos puritanos que vivían entre cuáqueros.[530]

Una fuente de datos estupenda para el estudio de los cambios en los hábitos de trabajo proviene del Old Bailey, el Tribunal Penal Central de Inglaterra y Gales, sito en Londres, donde encontramos un registro escrito de los casos de 1748 a 1803. Cuando testificaban ante un tribunal, era usual que los testigos informasen de qué estaban haciendo a la hora en que se había cometido el crimen. Esta especie de «controles aleatorios» nos proporciona hasta dos mil anotaciones instantáneas que, en conjunto, nos ofrecen un cuadro del modo en que transcurría el día de los londinenses. Los datos indican que la semana laboral se alargó alrededor de un 40 por ciento durante la segunda mitad del siglo XVIII, lo que ocurrió a medida que la gente estiraba las horas dedicadas al trabajo en unos treinta minutos al día, dejaba de practicar los San Lunes (para pasar a trabajar todos los días excepto los domingos) y hasta empezaba a saltarse algunos de los cuarenta y seis días festivos que marcaba el calendario anual. La consecuencia

fue que para principios del siglo XIX la gente ya trabajaba unas mil horas más al año, o alrededor de unas diecinueve horas extra a la semana.[531]

Si bien los indicios históricos en torno a las horas de trabajo componen un argumento convincente para afirmar que la gente estaba dedicando más tiempo al trabajo, el conjunto de los datos de la época presenta problemas potenciales. Con respecto a lo aportado por el Old Bailey, por ejemplo, no sabemos cuáles son los factores que pudieron haber influido a la hora de decidir quién testificaba ante el tribunal ni el modo en que habrían cambiado a lo largo del tiempo; quién sabe si se desarrolló poco a poco una política informal para admitir solo a «gente de fiar», estableciendo un sesgo para escoger a los testigos solo entre personas que trabajasen muchas horas. Para superar estos inconvenientes, el científico cognitivo Rahul Bhui y yo mismo recopilamos una base de datos de 45.019 notas con observaciones sobre cómo la gente de distintas poblaciones tradicionales de todo el mundo usa el tiempo. En el caso de Sudamérica, África e Indonesia, se incluyen una variedad de comunidades agrícolas, así como de pastores y cazadores-recolectores. Al igual que los registros del Old Bailey, constituyen una serie de controles aleatorios de lo que cada sujeto se encontraba haciendo en un momento particular. En este caso, no obstante, son antropólogos quienes han tomado las notas, tras haber elegido aleatoriamente tanto a los individuos observados como las horas de observación.

Lo que nos dicen los datos, al comparar a estas distintas sociedades, es que quienes se dedicaban a trabajos más comerciales —como trabajo asalariado— empleaban más horas del día en ellos. Los resultados dan la idea de que, al pasar de una población orientada por completo a la subsistencia a una sociedad totalmente comercializada, el resultado sería un aumento del tiempo de trabajo de entre diez y quince horas semanales, incrementándose la semana de trabajo de cuarenta y cinco hasta cincuenta y cinco y sesenta horas de media. Al año, la gente pasaría a trabajar entre quinientas y setecientas cincuenta horas adicionales.[532]

La combinación de los datos históricos y transculturales indica que es probable que el auge de la urbanización (figura 9.5), los mercados impersonales (figura 9.7) y las prácticas comerciales en que hay implicados elementos como los salarios por horas aumentasen el tiempo que los europeos pasaban en el trabajo. Una pregunta clave es: ¿qué es lo que hizo que la gente alargase así el tiempo de trabajo?

Los datos históricos parecen indicar que, si bien algunos individuos trabajaban ciertamente para sobrevivir, mucha gente estaba empleándose esas horas extra para poder comprar más mercancías de los crecientes flujos de bienes comerciales que inundaban Europa. Solo en el apartado alimentario, los londinenses tenían acceso a té, azúcar, café, pimienta, bacalao, nuez moscada, patatas y ron. En el siglo XVI, aparecieron los relojes de bolsillo y de péndulo, para acabar convirtiéndose en sendos éxitos de ventas. La gente letrada podía adquirir toda una gama de libros y panfletos impresos. Si se daba el afán de adquirir esos productos era, sin duda, por la utilidad que estos tenían en sí mismos, pero también por lo que decían a los demás sobre quien los poseía. En un mundo individualista, lo que uno compra también le dice a la gente lo que puede llegar a permitirse, así como qué tipo de cosas valora. Desde biblias hasta relojes de bolsillo, lo que se buscaba era decir a extraños y vecinos algo sobre uno mismo mediante sus compras. De Vries mantiene que fue esto lo que hizo aumentar el deseo de una variedad de bienes por parte de los potenciales compradores, así como su voluntad de trabajar durante más tiempo; el aumento de la demanda y la presencia de unos trabajadores más industriuos impulsaron el incremento tanto de la producción económica como de la reserva de consumidores.[533]

Hasta aquí, los datos dan soporte a la idea de que la gente fue trabajando gradualmente más horas, lo que, sin embargo, no nos dice si además trabajaban más duro o con más eficacia. Se trata de una cuestión bastante difícil de dilucidar a partir de los datos históricos, pero, para abordarla, los historiadores económicos han elaborado algunos ingeniosos medios consistentes en recurrir a ciertos datos relacionados con la actividad agrícola. En el caso de las actividades agrarias en general, resulta difícil estimar los cambios en la eficacia o la motivación de los trabajadores en el tiempo, debido a que la innovación cultural ha sido constante, con la inclusión de tecnologías novedosas, técnicas mejoradas y cultivos mejorados, como la patata o el maíz, llegados del Nuevo Mundo. Con todo, las técnicas preindustriales para trillar el grano, que a grandes rasgos consistían en sacudir las espigas con unos palos para separar las semillas, no cambiaron demasiado en muchos siglos. El análisis de los datos de la trilla en Inglaterra nos indica que la eficacia de quienes se dedicaban a este trabajo se duplicó entre el siglo XIV y principios del XIX. Debido a que se trata de una técnica de fácil aprendizaje, no es probable que tal cambio se debiese a la especialización o a la mejora en las habilidades. En su lugar, lo que parece es que, simple y llanamente, la gente estaba trabajando con más intensidad.[534]

En el caso de las zonas rurales, el creciente valor otorgado al trabajo duro y de tipo manual puede haber tenido origen en el seno de algunos sectores de la Iglesia medieval, desde los que se difundiría después hacia el exterior. Como ya hemos visto, el punto en el que empezar a buscar es la Orden del Císter; recordemos que, además del énfasis en la autodisciplina, la abnegación y el duro trabajo, los cistercienses buscaban además la sencillez y serenidad que ofrecían las zonas rurales remotas. Los monjes aceptaban a campesinos iletrados en la orden como hermanos legos, que hacían voto de castidad y obediencia. Además, para los monjes trabajaba una variedad de sirvientes, obreros y trabajadores cualificados. Ocurría a menudo que en torno a los monasterios se arracimaban pequeñas comunidades que a menudo albergaban comercios y artesanos. El conjunto de los miembros de las órdenes, los empleados y otros contactos se hilaba en unas conexiones sociales y económicas que se extendían a las comunidades del entorno, dando lugar a unas líneas de comunicación a través de las que se transmitían los valores, los hábitos, las prácticas y el saber hacer cistercienses. En la figura 11.2 podemos ver la distribución de los monasterios del Císter en la Edad Media. El 90 por ciento de los que aparecen ya se había fundado en el año 1300.[535]

Para evaluar la influencia de la presencia cisterciense en la ética del trabajo de la gente a partir de 1300, podemos valernos de los datos recogidos en una encuesta contemporánea (2008-2010), hecha a más de 30.000 personas de hasta 242 regiones europeas. En ella, se preguntaba si el «trabajo duro» constituye un rasgo que es importante que los niños aprendan. Para poner en conexión dicha medida con los monjes cistercienses, Thomas Anderson, Jeanet Bentzen y otros colegas calcularon la densidad de edificios de la orden, por kilómetro cuadrado, en cada una de las regiones recogidas en la figura 11.2. A continuación, relacionaron a todos los sujetos encuestados con la región en que habían crecido. Lo que muestran los resultados es que cuanto mayor es la densidad de los monasterios cistercienses en una región durante la Edad Media, más probable es que una persona de la actualidad que provenga de ella mantenga que es importante que los niños aprendan la importancia del «trabajo duro». Solo se comparó a las personas que vivían dentro del mismo país, y los resultados se mantenían tras dar cuenta estadística de distintas diferencias regionales e individuales, entre las que se incluían el nivel de educación y el estado civil. El énfasis psicológico en el «trabajo duro» también se pone de manifiesto en los datos económicos de la actualidad, puesto que las regiones que conocieron una mayor presencia cisterciense durante la Edad Media serían económicamente más productivas en pleno siglo XX y tendrían unos índices de desempleo más

reducidos.[536]

También resulta interesante constatar que los efectos de la presencia histórica de los monjes cistercienses en una región tienen más peso sobre los católicos que sobre los protestantes. Es decir, es mucho más probable que los católicos que hayan crecido en regiones que históricamente tuvieron una elevada presencia cisterciense suscriban la importancia que el «trabajo duro» tiene para los niños, en comparación con quienes profesan la misma fe pero proceden de otras áreas. Tiene sentido, por cuanto la posterior difusión de las comunidades protestantes, cuyos miembros también solían destacar el valor del trabajo duro, habría eclipsado a las influencias más tempranas del Císter.[537]

A la espera del día de cobro

Junto a una mayor voluntad para implicarse en el trabajo duro o en tareas arduas, el individualismo y los mercados impersonales también pueden haber favorecido un aumento del autocontrol y la inclinación a retrasar una gratificación. En un mercado abierto de empleados, amigos, cónyuges y socios de negocios, la gente busca contratar, hacer amistad, casarse o asociarse con quienes pueden lograr sus objetivos a largo plazo; invertir en el presente para obtener ganancias en el futuro; evitar las tentaciones, y hacer algo tan sencillo como ser puntual. Por contra, en un mundo gobernado por las relaciones heredadas y duraderas, esas elecciones simplemente no se pueden hacer, pues hay que tener en consideración la lealtad de grupo y elegir a aquellos con los que se comparten unas interconexiones sociales densas. Esto es así porque la gente confía en el arraigo antes que en la disposición de un socio o de un empleado.

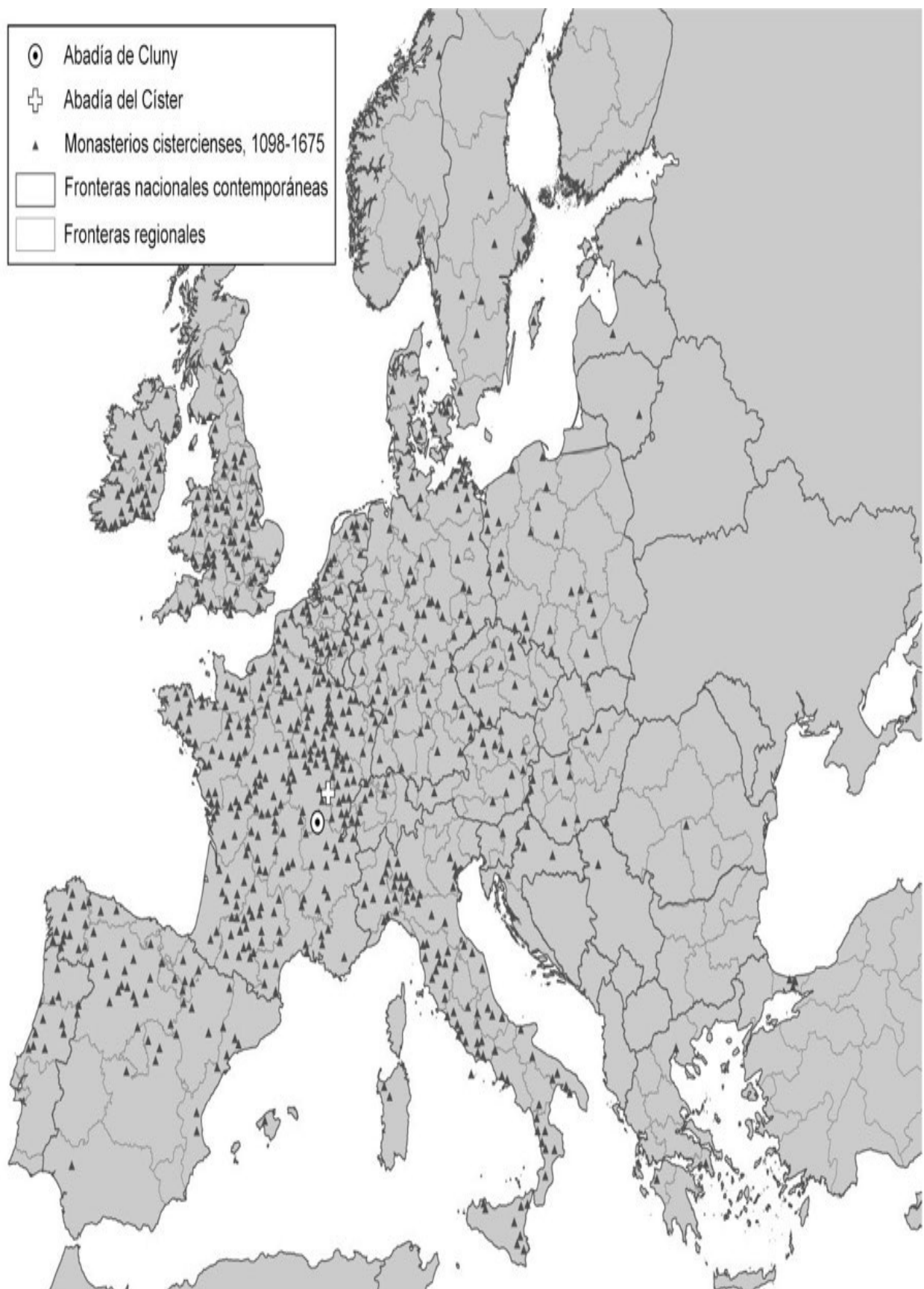


Figura 11.2. Distribución de los monasterios cistercienses en Europa desde el momento de la fundación de la orden en Saint-Nicolas-lès-Cîteaux, en 1098. El 90 por ciento de estos 734 monasterios se fundó antes del año 1300. En el mapa también aparece la abadía de Cluny, casa madre del fundador de la Orden Cisterciense (capítulo 10). (Los datos se han extraído de Donkin, 1978. Gracias a Jeanet Bentzen por compartir los datos de su equipo).

Las investigaciones que ponen en conexión los mercados y el comercio con las medidas psicológicas de la paciencia y la autorregulación son limitadas, pero, en cualquier caso, muy sugerentes. Vamos a ver un estudio llevado a cabo entre los bayakas, una población africana de cazadores-recolectores que habitan en la cuenca del Congo. Mediante un experimento sencillo, el antropólogo Deniz Salali evaluó la paciencia de 164 adultos pertenecientes a 3 grupos de bayakas distintos. Dos de ellos consistían en comunidades tradicionales de forrajeadores nómadas que habitaban en campamentos instalados en la selva, a sesenta kilómetros o más del núcleo con mercado más cercano. Con respecto al tercero, se trataba de los propios residentes de dicho núcleo. Deniz dio a los participantes a elegir entre recibir (A) una deliciosa pastilla de caldo para la sopa en el mismo momento o (B) cinco de ellas al día siguiente. Las personas más pacientes estarían dispuestas a esperar un día y hacerse con esos sabrosos condimentos, mientras que las que lo son menos tenderían a optar por recibir una sola unidad de inmediato.

Los bayakas que vivían en el núcleo con mercado se mostraban más pacientes, y el 54 por ciento de quienes allí residían estuvo dispuesto a esperar por las cinco pastillas, mientras que en los campamentos nómadas tan solo el 18 por ciento eligió aguardar. En el análisis posterior, Deniz y su colaboradora, Andrea Migliano, establecieron que parte de los contrastes entre los bayakas del pueblo y los de la selva se originan en las diferencias en la participación de las personas en trabajos asalariados, pues estos constituyen un esquema de pago que, por lo común, exige a los individuos que trabajen ya y reciban el salario debido unos días o semanas más tarde, por lo que, en la práctica, constituye un régimen de entrenamiento que demanda cumplir con la tarea exigida en el presente y retrasar la recompensa a que dé lugar. Y, como ocurre en otros intercambios en mercados impersonales, el trabajo asalariado también suele requerir la confianza en los

extraños que acompañan a las normas de mercado.

En esta situación, no es solo que las instituciones comerciales como el trabajo asalariado creen las condiciones que favorecen un grado más alto del aplazamiento de la gratificación, sino que, además, resulta que las instituciones tradicionales de los bayakas desincentivan la demora de la gratificación en situaciones como la descrita. Entre los bayakas se daba, y aún se da, un abundante reparto de los alimentos, de manera que la decisión de esperar por las cinco pastillas de caldo no proporcionaría a una bayaka más de esas sabrosas sopas para sí misma. Quienes vivían en los campamentos de forrajeadores y optaban por la espera, solo beneficiaban a sus convecinos, no a sí mismos, ya que cuando recibían las cinco pastillas las normas de reparto exigían que las compartiesen con cualquiera que así se lo pidiese (y, al parecer, no les causaba timidez pedirlo). En un entorno institucional como este, la práctica de la paciencia para promover el retraso de la gratificación no compensa.[538]

Por sí solo, ese estudio no aclara la respuesta a la cuestión concreta de si la integración en el mercado fomenta la paciencia. En primer lugar, es posible que las personas con más paciencia se trasladasen selectivamente desde la selva al pueblo, porque, en ese nuevo hogar, compensaría ser paciente. Segundo, puede que cualquier otra cosa en la vida del pueblo esté ocasionando el cambio, sin que intervengan para nada las normas basadas en el mercado. Pero, sea como fuere, sabemos que la paciencia y, en específico, el descuento por demora se pueden adquirir por aprendizaje cultural (capítulo 2) y que se traducen en más ingresos y una alfabetización y educación más elevadas —en más «éxito»—, una vez que el mercado laboral y los centros educativos entran en escena. En conjunto, estos hechos indican que tanto la evolución cultural como la experiencia individual pueden incrementar la paciencia como respuesta a las instituciones impersonales, en especial los mercados y las escuelas.[539]

¿Es posible fijar estos cambios psicológicos en la historia? Bien, eso es mucho pedir, pero quizá sí podemos darles algo de agarre.

Paciencia y autorregulación

El registro histórico de la Europa medieval no nos proporciona unas medidas directas de la paciencia o el autocontrol de las personas, lo que nos permitiría observar los cambios en el tiempo. Empero, los investigadores han mantenido que podemos ver esos cambios psicológicos en el declive gradual tanto de las tasas de interés como de los índices de homicidios. Comencemos por las primeras.[540]

Las tasas de interés están fuertemente influenciadas por la voluntad que tiene la gente de aplazar la gratificación, de descontar o no el futuro. Para constatarlo, consideremos la elección de gastarse 100 dólares, una noche, en una deliciosa cena con amigos frente a invertir ese dinero al 10 por ciento durante 30 años. Con semejante tasa de interés, se obtendrían 1.745 dólares en 30 años. La cuestión radica en si estamos dispuestos a renunciar a esa fantástica velada para obtener un beneficio mayor pasadas tres décadas. Es probable que quien no se preocupe demasiado por el descuento del futuro invierta los cien dólares y pase de darse el lujo de la cena. No obstante, si treinta años parecen demasiado tiempo para estar viviendo con esa preocupación, se optará por disfrutar del banquete. En una situación como esta, cuanto más paciente sea la gente, más baja puede ser la tasa de interés sin que la cena represente una tentación. Así pues, en una población semejante, es de esperar que se reduzca dicha tasa. Por contraste, si la gente se vuelve menos paciente —es decir, si desarrolla una mayor inclinación a «comer, beber y disfrutar» hoy (esto es, coger ahora la sabrosa pastilla para la sopa)—, solo renunciará a las recompensas inmediatas si las que se puedan esperar en el futuro son de una envergadura considerable, de manera que en este caso la tasa de interés subiría (o bien nadie invertiría). Así pues, la disposición de las personas para retrasar una gratificación es un factor clave en las tasas de interés.

Teniéndolo en consideración, en la figura 11.3A se muestra cómo dichas tasas llevan cayendo desde hace cerca de un milenio en Inglaterra. Las estimaciones más tempranas de los tipos de interés los sitúan entre el 10 y el 12 por ciento. Para 1450, ya habían caído por debajo del 5 por ciento, y en el momento en que dicho país se subió al tren que seguía la vía de la Revolución Industrial, hacia 1750, se habían puesto por debajo del 4 por ciento (el momento en que los londinenses ya trabajaban más horas). Y siguieron cayendo a medida que el proceso de industrialización se aceleró, si bien se trataba de un declive modesto en comparación a lo observado en el periodo medieval.[541]

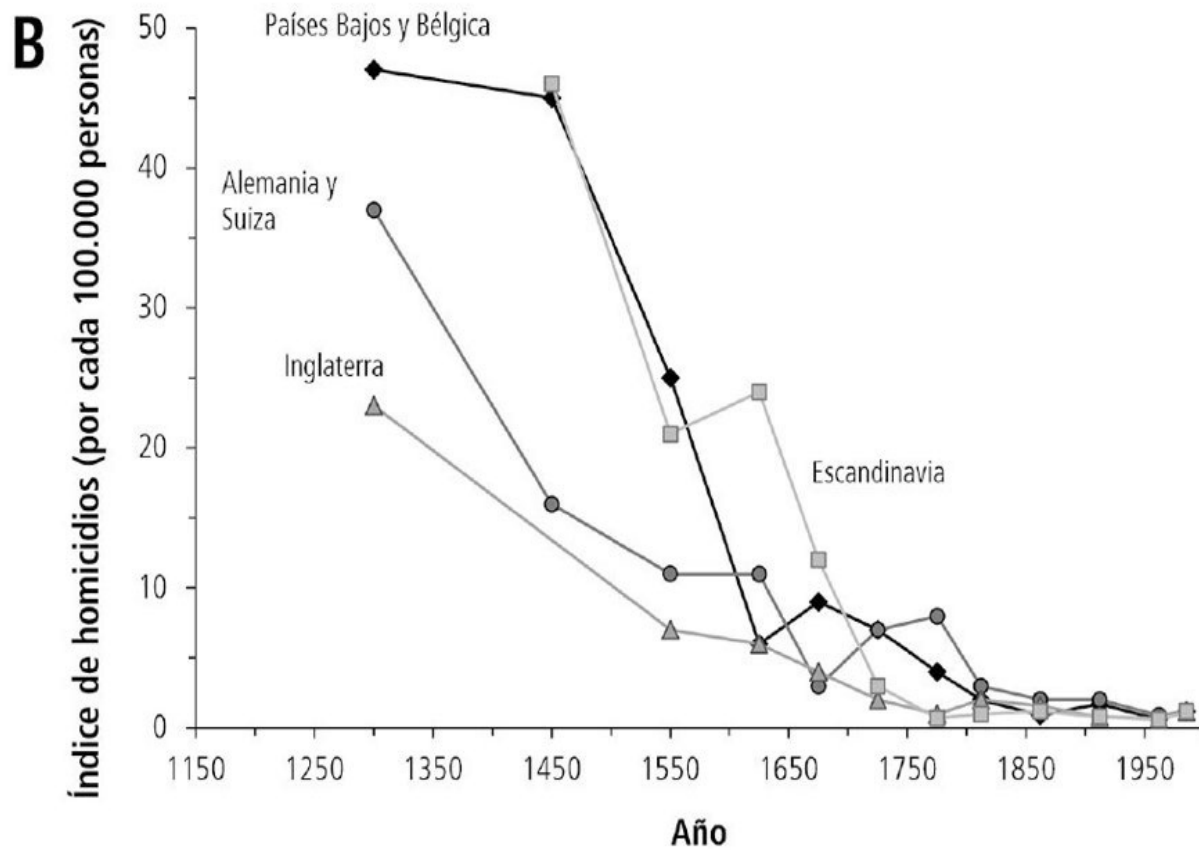
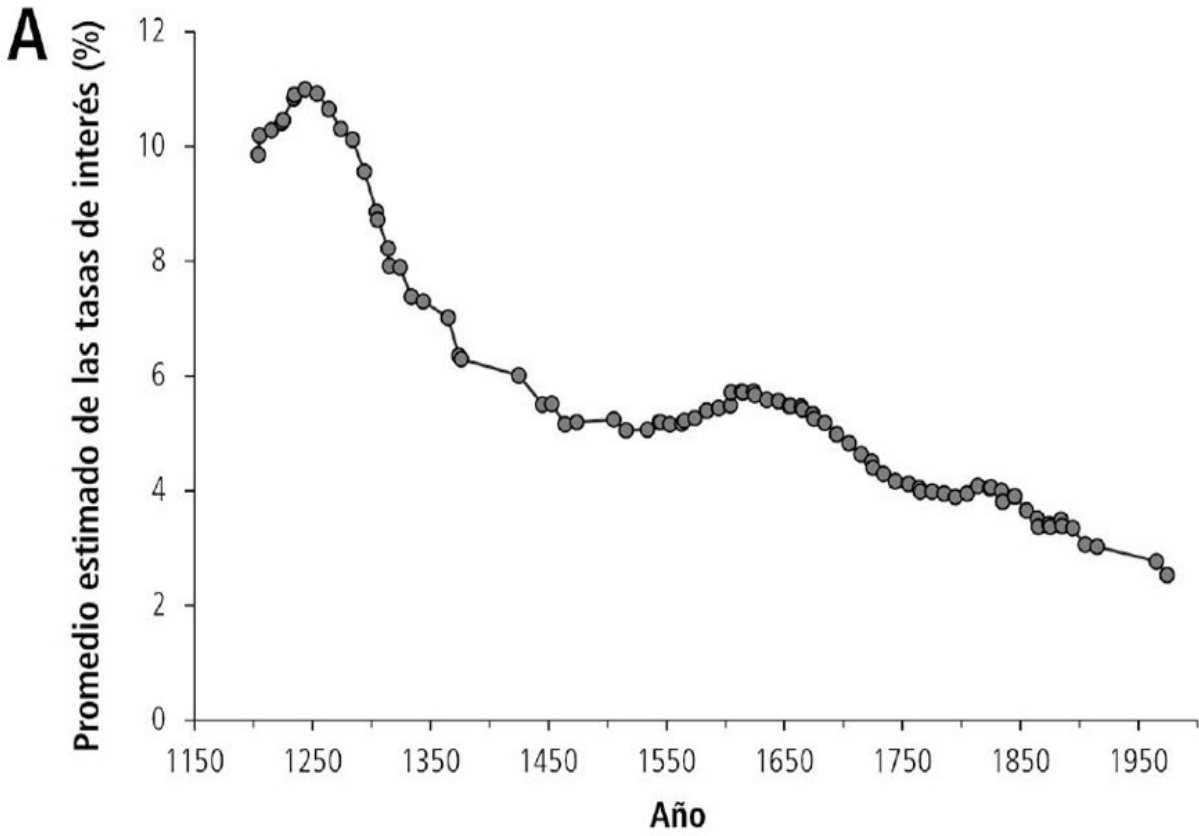


Figura 11.3. Medidas indirectas de la paciencia y la autorregulación; (A) tasas de interés estimadas en Inglaterra entre 1150 y 2000, y (B) índice de homicidios en Inglaterra, Alemania, Suiza, Escandinavia, los Países Bajos y Bélgica, entre 1300 y 1985. (Clark, 2007a; Eisner, 2001, 2003. Para examinar el modo en que se han realizado estos cálculos, véase Clark 1987, 2007a. He hecho un promedio de las estimaciones de las tasas de interés con base tanto en el rendimiento de la tierra como en las rentas de arrendamiento, y corregido las curvas mediante una media móvil a partir de siete estimaciones).

Ahora bien, como los economistas suelen asumir que la psicología es algo fijo (lo que constituye un gran error), es lo más frecuente que las explicaciones que ofrecen por defecto para los cambios en las tasas de interés pongan la mira en el crecimiento económico o en cambios en el riesgo detrás de cuya causa estaría una perturbación política (por ejemplo, que el rey reclame tierras que otros tienen en sus manos), plagas o guerras (por ejemplo, que un rey distinto reclame las mismas tierras). El aumento de los ingresos a que da lugar un rápido crecimiento económico podría reducir las tasas de interés, porque la gente podría —teóricamente— gastar de forma más disoluta con la idea de que podrán pagar más tarde, gracias a sus mayores rentas. En cambio, en un mundo con riesgo se pueden perder todas las inversiones que se hayan hecho, por ejemplo, si el Gobierno las confisca. También, claro está, es posible morir joven por causa de una epidemia o de una incursión violenta. Ante la posibilidad de tales situaciones, se consume en el presente, para que los acontecimientos del futuro no nos roben estos placeres.

Sin embargo, esta clase de explicaciones económicas al uso no parecen dar cuenta de las tendencias a largo plazo en Inglaterra. El historiador económico Greg Clark mantiene que algún factor psicológico subyacente, como la paciencia, debe de estar detrás de la caída de las tasas de interés. Las tendencias a la baja se mantuvieron en periodos de incertidumbre e inestabilidad, como la peste negra (1350), la Revolución Gloriosa (1688) y las innumerables guerras de Inglaterra contra Francia, España y los Países Bajos. Incluso después de 1850, durante una de las aceleraciones económicas más rápidas de la historia, siguieron bajando (a pesar de que muchos podrían esperar que subiesen). Como mínimo, es probable que parte de esa tendencia a largo plazo refleje un cambio

psicológico en atributos como la paciencia o el autocontrol.[542]

Si bien un declive de las tasas de interés como el que se refleja en la figura 11.3A también aparece en los datos de otras áreas de Europa, como es el caso de los Países Bajos, no encontramos tendencias similares fuera del Viejo Continente en la misma época. Incluso en economías complejas como pudieran ser las asiáticas, la tasa de interés más baja observada estaría en torno al 10 por ciento. En el delta del río Yangtsé, donde floreció el comercio en el siglo XIV, las tasas de interés estaban al 50 por ciento. En Corea, en los siglos XVIII y XIX, oscilaron entre el 25 y el 50 por ciento, con un promedio del 37 por ciento. En la Osaka del siglo XVII, eran comparativamente bajas, entre el 12 y el 15 por ciento, cuando se trataba de préstamos entre familias de comerciantes. En Estambul, durante los siglos XVII y XVIII, las tasas de interés del crédito privado rondaban el 19 por ciento. Mientras, en Inglaterra y los Países Bajos estaban asentadas por debajo del 5 por ciento ya antes de la Revolución Industrial.[543]

La conexión entre las tasas de interés y la paciencia es coherente con una amplia variedad de hallazgos psicológicos. Los adultos que de niños se resistían a comerse la golosina inmediatamente (capítulo 1) ahorran más dinero en sus cuentas bancarias, invierten más en enseñanza y van menos a prisión. También es menos probable que desarrollen algún problema de adicción, y es más probable que cuenten con algún plan de jubilación. Los sujetos adultos que hacen gala de una mayor paciencia en experimentos con descuento por demora (como cien dólares ahora o ciento cincuenta en un año) ahorran una mayor parte de sus ingresos, invierten más pensando en el futuro y permanecen más tiempo en el sistema educativo. Estas relaciones propias del mundo moderno son más marcadas en África, el Sudeste Asiático y Oriente Próximo, probablemente porque el papel que desempeñan las instituciones formales es más reducido. Incluso en poblaciones remotas de la Amazonia que están comenzando a participar de los mercados internacionales en la actualidad, quienes tienen una mayor disposición a demorar la gratificación en experimentos con descuento por demora asisten durante más tiempo a los centros educativos recién establecidos y consiguen un nivel de alfabetización más elevado. Por último, tal y como se ha hecho notar en el capítulo 9, los criminales bajo condena dan señas de una mayor impaciencia y menos capacidad de autocontrol que los habitantes de otras poblaciones demográficamente parejas.[544]

No obstante, la paciencia y el autocontrol no siempre compensan, y el grado en

que lo hagan dependerá tanto de las instituciones informales como de las formales. El economista Chris Blattman y sus colegas han llevado a cabo una intervención experimental aleatorizada en Liberia, con cerca de mil varones de clase humilde. Algunos recibieron ocho semanas de formación, lo que aumentaría su nivel de autocontrol y paciencia, al tiempo que reduciría su impulsividad. El resultado de los cambios psicológicos que se indujeron a estos hombres fue que, en comparación, cometieron menos crímenes y ahorraron más dinero a corto plazo. Ahora bien, aunque este estudio demuestra de forma definitiva que la paciencia y el autocontrol se pueden modificar culturalmente, en este caso los cambios no rentaban a largo plazo. La razón es clara; el 70 por ciento de estos hombres declararon que sus crecientes ahorros les fueron robados, a menudo por policías corruptos durante algún registro. La evolución cultural no va a favorecer el afloramiento de una mayor paciencia en un entorno así.

Asimismo, el parentesco intensivo, con sus férreas obligaciones normativas para con una red de parientes distantes, puede dar lugar a unas presiones que, de manera similar, desincentiven el cultivo del autocontrol o de la paciencia. Es algo que he podido ver con frecuencia en las Fiyi; una persona afanosa que trabaja duro para ahorrar algo de dinero se encuentra, de repente, con que un primo-hermano lejano necesita caudal en efectivo para pagar un funeral, una boda o algún tratamiento médico, de tal manera que los ahorros se evaporan. Tiene todo el sentido, porque las instituciones con base en el parentesco intensivo sirven para llevar a cabo la gestión colectiva de las contingencias de la vida, la jubilación de los ancianos o la armonía social a través de las relaciones, y no mediante el autocontrol individual y un ahorro seguro.[545]

La influencia del autocontrol y la paciencia en los índices de criminalidad que acabamos de poner de relieve un poco más arriba nos pone sobre la pista de otra estadística a largo plazo que se remonta a la Edad Media, a saber, las tasas de homicidios. En la figura 11.3B se recoge el caso de cuatro regiones europeas diferentes, en las que dicho índice se desplomó de 20-50 por cada 100.000 personas en el año 1300 de la era común a menos de 2 en el 1800, habiendo tenido lugar gran parte del declive antes del año 1550. Desde la formidable expansión económica que se aceleró a partir de 1800, las tasas de homicidios han seguido descendiendo a paso lento en esas regiones, pero se ha tratado de algo muy gradual en comparación con la brusca caída de la Edad Media. Al igual que en el caso de las tasas de interés, no se trata de una observación directa del autocontrol ni de la autorregulación, y el índice de homicidios está, sin duda,

bajo la influencia de muchos factores distintos al cambio psicológico. Hay que destacar, no obstante, que el contexto de la mayor parte de esos homicidios era el de la clásica «reyerta tabernaria», esa en la que los hombres (efectivamente, los hombres, no las mujeres) deben reprimir el temperamento, temprar el autocontrol y marcharse a casa sin más. «Sería fantástico borrarle esa mueca burlona de su cara de subnormal», pero ¿y luego qué? De forma muy ilustrativa, un funcionario de la Corona francesa definió el «homicidio», en el siglo XIII, como «cuando alguien asesina a un semejante en el fragor de una pelea, en la que de la tensión se pasa al insulto y del insulto a las manos, con lo que no es infrecuente que uno acabe perdiendo la vida». Por si cabía duda, un análisis de los registros de los homicidios cometidos en Inglaterra en el siglo XIII nos revela que el 90 por ciento de los casos se originó por un acto espontáneo de agresión, como respuesta a un insulto o a un altercado, y no por acciones premeditadas. En el siglo XVI, en Arras (Francia), el 45 por ciento de los asesinatos se cometía en el interior o a la entrada de las tabernas, mientras que la mitad o más de los crímenes violentos cometidos en Douai (también en Francia) y en Colonia (Alemania) estaban relacionados con el alcohol.[546]

Lo que todo esto nos indica es que la gente se estaba adaptando psicológicamente a un mundo en transformación, la de uno gobernado por las limitaciones externas de los vínculos de parentesco y los incentivos fundamentados en el honor familiar, a otro en el que actores independientes como los vendedores, los artesanos y los comerciantes pasaban a imponerse mediante interacciones flexibles con una miríada de extraños, en transacciones mutuamente beneficiosas. En este mundo individualista y en expansión, ya no compensaba tener reputación de dar respuestas precipitadas, violentas e indisciplinadas a insultos sin importancia, o incluso a simples malentendidos. ¿Quién quiere defender a un exaltado, o casarse o hacer negocios con él? En un mercado abierto y poblado de extraños, en el que la gente siempre puede hacerse con nuevas relaciones, es fácil encontrar un nuevo amigo, prometido o empleado, alguien que tenga una mayor capacidad de autocontrol.[547] En *Traité général du commerce* (Tratado general del comercio), publicado en 1781, el jurista suizo Samuel Ricard expone:

El comercio une [a los hombres] a través de la utilidad mutua. Gracias a los intercambios comerciales, las pasiones morales y físicas quedan sujetas al interés [...]. El comercio reviste un carácter especial que lo distingue de otras

profesiones. Afecta a los sentimientos de los hombres de forma tan poderosa que hace que quien antes era orgulloso y altanero se vuelva flexible, atento y servicial. Gracias al comercio, el hombre aprende a deliberar, a ser honesto, a adquirir modales, a mostrarse prudente y reservado tanto en el habla como en los actos. Al percatarse de la necesidad de ser sensato y honrado para tener éxito, escapa a los vicios, o al menos exhibe decencia y seriedad en la conducta, de tal modo que no da lugar a juicios adversos por parte de sus relaciones presentes y futuras; no se atreverá a hacer el ridículo, por miedo a dañar su credibilidad crediticia, de tal manera que ahorrará a la sociedad cualquier escándalo que, de otro modo, esta podría haber tenido que deplorar.[548]

Es revelador el que, mientras el índice de homicidios descendía en general, el porcentaje de víctimas que eran miembros de la familia del asesino aumentase de lo anecdótico a casi la mitad a finales del siglo XIX. Los hombres habían dejado de matar en los bares a extraños y conocidos por causa de insultos o desafíos de estatus y, en su lugar, ahora parecían más inclinados a acabar con miembros de su familia. Pocas estadísticas pueden poner de relieve de un modo tan claro el auge de la prosocialidad impersonal y el deterioro simultáneo de la centralidad del parentesco.

El autocontrol y la paciencia parecen haberse extendido gradualmente desde la clase media urbana —comerciantes, artesanos, trabajadores cualificados y funcionarios civiles— hacia los trabajadores y las élites. Puede verse en el hecho de que fueron los miembros de esa clase, y no los ricos aristócratas, quienes primero adquirieron bonos del Estado e invirtieron en las incipientes sociedades por acciones. En la segunda mitad del siglo XVIII, por ejemplo, los accionistas de la Compañía de las Indias Orientales eran, ante todo, banqueros, funcionarios del Gobierno, minoristas, personal militar, clérigos y comerciantes.[549]

Sé tú mismo: los orígenes de las personalidades WEIRD

Los psicólogos piensan que, en gran medida, las pautas y las dimensiones de la personalidad que se observan entre los estadounidenses y otras personas WEIRD

representan el «patrón humano». Por mi parte, tengo la sospecha de que están equivocados. En su lugar, un enfoque evolutivo nos indica que los individuos y las poblaciones se adaptarán o sintonizarán —al menos parcialmente— sus disposiciones a los nichos estables y perdurables de los entornos sociales, económicos y ecológicos a los que se enfrenten en el curso de su vida y a lo largo de generaciones. Desde el punto de vista del desarrollo, es de esperar que los niños adapten su personalidad a los contornos, oportunidades y ofrecimientos de los mundos que se vayan a encontrar a medida que crezcan. También se supone que, de un modo más sutil, la evolución cultural dará forma a las configuraciones de su personalidad, favoreciendo distintos paquetes con visiones del mundo, motivaciones, criterios, prácticas ritualizadas y rutinas de vida.[550]

Para comprender la evolución cultural de los rasgos disposicionales y, más específicamente, lo que los psicólogos definen como personalidad (cosas como la extroversión, la agradabilidad, etc.), vamos a hacer un recorrido desde los orígenes del cultivo y la ganadería hasta las ciudades comerciales en crecimiento de la Europa medieval. En esencia, desde el amanecer de la agricultura, hace alrededor de unos doce mil años, ha habido una ocupación primaria accesible para una gran mayoría de las personas: la agricultura y ganadería. Con una simple división del trabajo entre hombres y mujeres, las familias consagradas a estas actividades tenían una dedicación generalista, en la que se incluían la siembra, el desbroce, el paso de la grada, la cosecha, la siega, la trilla, la molienda, el pastoreo, el esquila o la matanza, por nombrar solo algunas de las tareas más básicas. También era común que la gente se construyese sus casas, fabricase herramientas, confeccionase la ropa que llevaba, cuidase de los animales y defendiese a la comunidad en que residía. A medida que las sociedades fueron creciendo en tamaño y complejidad, comenzaron a aparecer unas especializaciones económicas de carácter amplio, aunque no llegaba a ser como si los individuos pudiesen escoger a la carta a qué dedicarse. A menudo, había clanes, parentelas o comunidades locales que cultivaban en particular una serie de habilidades o saber hacer de carácter específico, y luego desarrollaban relaciones gobernadas por normas con otros grupos que contasen con capacidades complementarias.

En las jefaturas complejas de Polinesia, por ejemplo, había clanes que se especializaban en actividades agrícolas, pesca, fabricación de canoas y, por supuesto, la gobernanza (los jefes). Que un individuo fuera guerrero o granjero dependía del clan en el que hubiese nacido. Cuando aparecieron las primeras ciudades, las especializaciones ocupacionales y la división del trabajo se

incrementaron, si bien la estructura del conocimiento y el modo de reclutar a la siguiente generación de especialistas no cambió tanto. En estas comunidades, un individuo no lo tenía fácil para dedicarse a lo que más le gustase; como se imponían las instituciones con base en el parentesco, esa elección estaba condicionada por la familia, el clan, la casta o el grupo étnico. En distintos lugares, había clanes de vendedores de leche, familias de comerciantes o castas dedicadas a la fabricación de sandalias. En lugar de buscar un nicho que se ajustase mejor a sus necesidades y luego adaptarse a él aún más, para ocuparlo del mejor modo posible, la gente debía determinar cómo habitar el nicho en el que nacía, cualquiera que fuese. No es mi intención hacer exageraciones, porque en ocasiones sí había cierto margen de maniobra, pero, en general, las opciones eran escasas y las constricciones heredadas, sustanciales.[551]

Sin embargo, durante la Edad Media, se fue desplegando en Europa un mundo diferente. Como ya se ha explicado, las ciudades y los pueblos crecían con rapidez; los mercados impersonales se expandían; las asociaciones voluntarias de especialistas procedían a hacer un reclutamiento selectivo y a formar a sus miembros, y surgían y proliferaban una variedad de ocupaciones, como relojero, jurista, contable, impresor, armero o inventor. Al mismo tiempo, el debilitamiento de los lazos de parentesco, el aumento de la movilidad residencial y la ampliación de la lista de derechos y privilegios en los estatutos de las ciudades y pueblos garantizaban a los individuos una libertad sustancial para unirse a un elenco creciente de asociaciones, espacios de aprendizaje, gremios y profesiones. En un entorno social semejante, cada cual debía «venderse a sí mismo» en función de sus atributos personales, sus habilidades especializadas y sus virtudes disposicionales, y no sobre la base de sus amistades, su linaje o sus alianzas familiares (aunque, desde luego, si bien el valor de esas relaciones y conexiones se desdibujó, nunca llegó a desaparecer).[552]

En ese mundo, la gente iría escogiendo cada vez más la ocupación o el grupo que, de antemano y en una medida razonable, se ajustase a su temperamento, sus preferencias y sus atributos, de tal modo que pudiesen trabajar para mejorar las capacidades que ya poseían y así distinguirse de la competencia. Un hombre podía ganarse la vida como sociable vendedor, artesano concienzudo, escriba escrupuloso o pío sacerdote. Por el camino, los rasgos se exageraban o se veían erradicados según el caso. Como resulta obvio, es notable lo reducidas que eran las opciones de las mujeres en comparación, pero seguían siendo más que en la mayor parte de las sociedades. Recordemos que pasaron a casarse más tarde, que no era infrecuente que escogiesen con quién hacerlo y que previamente solían

tener trabajos remunerados. A diferencia de lo que ocurría en otros lugares, podían eludir el matrimonio y, en su lugar, seguir la llamada de Dios y ponerse al servicio de la Iglesia. En conjunto, todo esto dotaba a los individuos de una mayor holgura para escoger el papel que ocuparían en la sociedad, sus relaciones y su ocupación, de tal manera que se ajustasen lo mejor posible a sus características heredadas. Con el tiempo, podrían adaptarse, especializarse y perfeccionar aquellos rasgos con los que ya contasen y que fuesen más importantes.[553]

Las simulaciones del proceso hechas mediante un ordenador apuntan a que tales desarrollos económicos y sociales habrían dado lugar a una mayor diversidad en los atributos personales, a medida que los individuos se fueron especializando en distintos nichos sociales y ocupaciones. O, por decirlo de otro modo, el número de las distintas dimensiones de la personalidad habría comenzado a aumentar. Con el tiempo, el proceso se habría intensificado, ya que cuanto más copiosa, densa y móvil relacionalmente es una población, más oportunidades tiene cada individuo de buscar y encontrar en la práctica las relaciones y asociaciones que mejor se ajusten a sus propios talentos, atributos, inclinaciones, peculiaridades y preferencias.[554]

Tal aproximación a la personalidad va en contrario a una buena parte del trabajo realizado en psicología. Hace mucho que los psicólogos de la personalidad han asumido que hay ciertas disposiciones que son cruciales y universales, por lo que procuran reducir la personalidad a una serie de tipos o a una reducida selección de dimensiones. El enfoque más prominente sostiene que los humanos poseen cinco dimensiones de la personalidad, en gran medida independientes: (1) apertura a la experiencia («osadía»), (2) consciencia («autodisciplina»), (3) extroversión (frente a introversión), (4) agradabilidad («cooperatividad», «compasión») y (5) neuroticismo («inestabilidad emocional»). Con frecuencia se ha interpretado que estas cinco dimensiones reflejan la estructura innata de la personalidad humana. Los psicólogos se refieren a ellas como las BIG-5 o «cinco grandes» sin más, pero yo voy a llamarlas las 5 WEIRD.[555]

Por lo general, en las ocasiones en que los psicólogos han desplegado este enfoque de la personalidad en poblaciones que no eran WEIRD, han podido encontrarse las 5 WEIRD; sin embargo, en lugares como Hong Kong o Japón, solo aparecen cuatro de ellas con la uniformidad suficiente. Es una pena que la mayor parte de estos trabajos transculturales se hayan llevado a cabo con universitarios relacionalmente móviles que habitan en centros urbanos. Al

recurrir a unas muestras tan poco representativas, lo que se hace en la práctica es quedarse con esa parte de cada población que es más probable que posea las 5 WEIRD y erradicar una buena parte de la variación institucional, ocupacional y demográfica que se esperaría que fuese la más importante para identificar las diferencias en la personalidad entre las distintas sociedades. La aplicabilidad general del enfoque de las 5 WEIRD en escenarios semejantes no es una sorpresa.[556]

Para ir más allá, en lugar de un acercamiento tan vasto y disperso a la variación transcultural, que implica recurrir a subpoblaciones de fácil acceso que son muy homogéneas y poco representativas, se hace necesario un estudio detallado de la personalidad de una sociedad orientada a la subsistencia con poca variedad de ocupaciones y poco contacto con los mercados internacionales.

Por suerte, el antropólogo Michael Gurven y su equipo han revolucionado la situación imperante en la psicología de la personalidad al haber proporcionado un estudio de este tipo, que cayó como un bloque de cemento en forma de artículo en unas de las revistas científicas más importantes en el mundo de la psicología. Tras haber adaptado una serie de herramientas psicológicas de vanguardia para su uso en una población sin alfabetizar, el equipo de Mike indagó en la estructura de la personalidad de los t'simanes, un grupo de agricultores y forrajeadores que habitan en la selva tropical boliviana. Ya los hemos conocido brevemente en el capítulo 9, y están representados en uno de los puntos de la parte inferior izquierda de la figura 9.2, lo que nos indica que las ofertas que hacen en el juego del dictador son bajas y que no están integrados en la economía de mercado. En esencia, hay dos tareas disponibles para un t'simane; o bien ser esposo, o bien ser esposa. Los primeros se dedican sobre todo a cazar, pescar, construir casas y fabricar herramientas. Sus cónyuges tejen, hilan, cocinan y cuidan de la prole. Tanto las unas como los otros contribuyen a las actividades agrícolas.[557]

La rigurosa recopilación de datos y los análisis en profundidad aportados por el equipo de Mike impresionan. Examinaron hasta a seiscientos t'simanes, verificaron los resultados con los mismos sujetos, luego replicaron las conclusiones con una nueva muestra de cuatrocientas treinta parejas (en este caso, se trataba de que cada uno evaluase a su cónyuge), para pasar luego a verificar los resultados de varias maneras diferentes.

Y, entonces, ¿se reflejaban las 5 WEIRD en los t'simanes?

Pues no, ni remotamente. Los datos de los t'simanes solo revelan dos dimensiones de la personalidad. No importa cómo se fragmente o clasifique la información, no hay nada parecido a las 5 WEIRD. Es más, si observamos las agrupaciones de características asociadas con cada una de las dos dimensiones de la personalidad de los t'simanes, ninguna de ellas coincide de forma limpia con ninguna de las cinco dimensiones WEIRD. Mike y su equipo sostienen que estas dimensiones captan las dos vías principales hacia el éxito social entre los t'simanes, las cuales se pueden describir más o menos como «prosocialidad interpersonal» y «laboriosidad». La idea es que un t'simane puede centrarse en el trabajo duro en alguna de las actividades productivas que hemos mencionado antes, y en habilidades como la caza o la tejeduría, o bien dedicar su tiempo y su esfuerzo mental a construir una red de relaciones sociales mucho más rica. Con independencia de estas estrategias más amplias, todo el mundo tiene que ser generalista. Por ejemplo, todos los hombres deben aprender a fabricar un cayuco, seguir rastros y hacer arcos de madera. Quienes tienen un carácter más extrovertido no tienen la opción de dedicarse a la venta comercial ni de ejercer como directores crucero, mientras que las personas más introvertidas tampoco pueden decantarse por la economía o la programación.[558]

Con el caso de los t'simanes en la mochila, volvamos a los datos transculturales sobre la personalidad. Antes decía que no es sorprendente que nos encontremos con que las 5 WEIRD afloran en sociedades diversas, puesto que los psicólogos, a la hora de llevar a cabo investigaciones entre distintas culturas, se basan en muestras que se componen casi en su integridad de universitarios urbanitas. Ahora bien, a pesar de esta homogeneidad, aún es posible detectar la evolución cultural en curso de las personalidades en los datos transculturales. Recordemos que, entre las personas WEIRD, las cinco dimensiones de la personalidad, por lo usual, son independientes y carecen de correlación. Lo que esto significa es que, por ejemplo, la calificación de alguien en la categoría de «agradabilidad» no nos dice nada sobre su «extroversión» ni su «neuroticismo».

Pues bien, vamos a imaginar ahora que el número de nichos sociales que hay disponibles para las personas WEIRD comienza a contraerse. A medida que las opciones vayan escaseando, es posible que ya no queden nichos en los que se pueda ser tanto extrovertido como neurótico y tener éxito (como podría ser el caso de una estrella de cine), o tanto introvertido como osado (como un primatólogo de campo). La reducción del número de nichos sociales aumentará gradualmente la correlación entre las dimensiones existentes de la personalidad, porque en lo que se traduce dicha mengua de nichos y del número de

especialistas es en que todo el mundo debe volverse un poco más generalista, de manera que ciertas combinaciones de personalidad simplemente no son una opción. A medida que el proceso continúe, algunas de las dimensiones llegarán a estar tan vinculadas que, en la práctica, se plegarán en una nueva y sola dimensión. A medida que pase el tiempo acabará por haber cuatro, luego tres y, por último, tan solo dos dimensiones de la personalidad.

Para poner a prueba esta idea, podemos examinar la intercorrelación media entre las cinco dimensiones de la personalidad WEIRD en distintas sociedades. La predicción es que las sociedades con una especialización ocupacional inferior y menos nichos sociales den una muestra mayor de intercorrelaciones entre las dimensiones WEIRD. Debido a que, en el mundo moderno, el número de los nichos sociales disponibles en cualquier población tiene una correlación sólida con la especialización ocupacional y la urbanización, es de esperar que en aquellos lugares donde esas variables sean más exiguas se recoja una mayor interdependencia (intercorrelación) de las cinco dimensiones WEIRD.

Con los datos de cerca de diecisiete mil personas de cincuenta y cinco países, Aaron Lukaszewski, Michael Gurven, Chris von Rueden y sus colegas descubrieron que cuanto más urbanizado está un país o mayor es el grado de diversidad ocupacional en él, menor es la intercorrelación de las 5 WEIRD. La figura 11.4 viene a ilustrarlo a partir del caso de la urbanización; las personas de los países más rurales presentan una menor independencia entre las dimensiones de la personalidad que poseen, lo que indica una fluctuación a un número más reducido de estas. El análisis indica que una buena parte de la variación en la estructura de la personalidad en el seno de las sociedades WEIRD tiene su origen en las diferencias en el grado de urbanización y de diversidad ocupacional.[559]

Ya hemos visto las vías por las que estos patrones de la personalidad pueden estar arraigados en la historia medieval, en virtud del aumento radical de la urbanización (figura 9.5), la integración en el mercado (figura 9.7) y los gremios profesionales (figura 10.6). Dichas tendencias, junto con la evidencia del impacto psicológico del PMF de la Iglesia, nos dicen que los urbanitas contaban con un número creciente de nichos sociales y económicos a los que podían acceder voluntariamente, como de hecho hacían. Por pura diversión, he recogido las tasas de urbanización aproximadamente comparables de la Europa occidental en la figura 11.4. Como se puede ver, estas tasas eran sustancialmente más bajas que las de cualquiera de los países estudiados a comienzos del siglo XXI, por lo

que es probable que las configuraciones de la personalidad de la Edad Media europea fuesen distintas a las del momento actual, si bien ya habían comenzado a evolucionar en una dirección WEIRD.

Por supuesto, no debemos tomarnos la proyección en el pasado que recojo en la figura 11.4 demasiado en serio, ya que es de esperar que las tasas de urbanización modernas reflejen —de algún modo complejo— la presencia de una diversidad de ocupaciones, movilidad relacional, movilidad laboral, motivaciones individualistas y asociaciones voluntarias. Por esta razón, no esperamos que los residentes de las áreas urbanizadas de China o del mundo islámico durante la Edad Media tuviesen una estructura de la personalidad ni tan siquiera parecida a la de las 5 WEIRD.

En cualquier caso, en la medida en que las tasas históricas de urbanización representan, a grandes rasgos, un mundo en el que los individuos podían elegir entre una variedad de nichos sociales y especializaciones ocupacionales, dicha proyección hacia el pasado puede resultar útil. Imaginemos que nos deslizamos a través del tiempo por la línea de la figura 11.4, hacia una sociedad más agraria en la que solo hay una ocupación principal: la agricultura. Al principio, las cinco dimensiones de la personalidad que encontramos en la mayor parte de las poblaciones urbanizadas se correlacionan cada vez más, para, en un momento dado, plegarse entre sí. Al final, si Mike y sus colaboradores están en lo cierto, nos encontraremos con un mundo con algo así como una o dos dimensiones de la personalidad, que se corresponderían con las estrategias más importantes para lograr el éxito social en virtud de la ecología local, la tecnología y el conjunto de las instituciones existentes.

Intercorrelación entre las dimensiones WEIRD de la personalidad

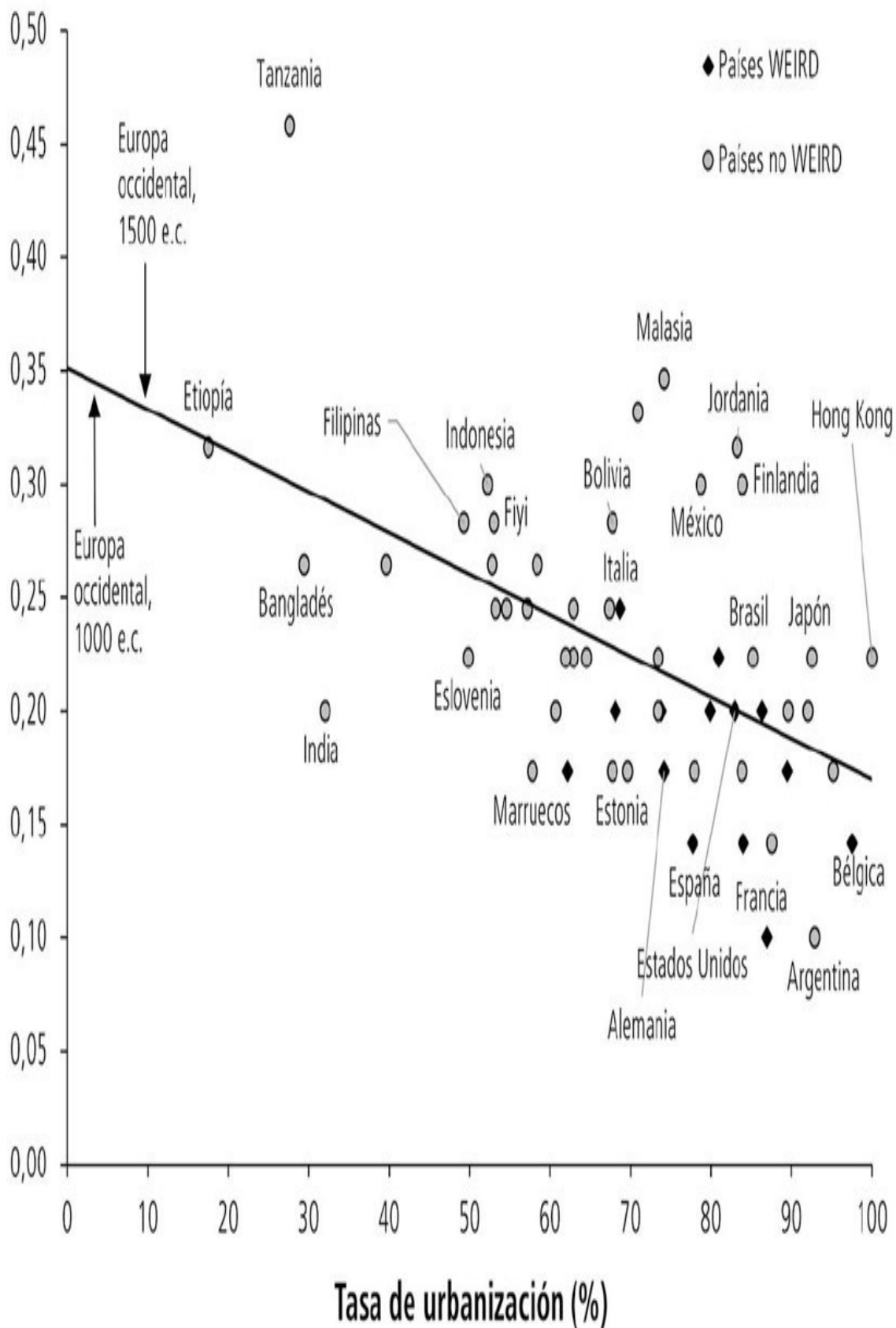


Figura 11.4. Relación entre las tasas de urbanización y la intercorrelación de las cinco dimensiones de la personalidad WEIRD en cincuenta y cinco países. El índice de urbanización es el porcentaje de gente que vive en áreas urbanas. La independencia de las cinco dimensiones de la personalidad WEIRD se captura a partir del promedio de la intercorrelación entre ellas; cuanto más baja es esta, más independientes son. En cuanto a las tasas históricas de la urbanización en la Europa medieval, he recurrido al porcentaje de la población que residía en núcleos urbanos por cada diez mil personas. (Gracias a Mike Gurven por haberme facilitado los datos [Lukaszewski et al., 2017]. En este caso, estoy calculando las tasas de urbanización de la Europa medieval sobre la base del porcentaje de la población que residía en ciudades de más de diez mil habitantes [y no de más de mil, como en la figura 9.5], con el objetivo de mejorar la precisión de la comparativa con las estimaciones de las tasas de urbanización contemporáneas).

Pero la configuración de nuestras personalidades refleja solo una parte del modo en que la evolución cultural ha dado forma a este aspecto de la psicología; aún existe otro efecto, quizá más profundo pero más sutil. Tal y como se apuntaba en el capítulo 1, las instituciones con base en el parentesco intensivo exigen que los individuos se muevan dentro de un abanico de comportamientos distintos dependiendo de la relación que tengan con quien van a interactuar. Algunas relaciones los conminarán explícitamente a ser bromistas, mientras que otras demandarán una callada sumisión. Por contraste, en un mundo con mercados impersonales y movilidad relacional, se favorece la regularidad con independencia del contexto y las relaciones, así como el cultivo de unas características personales únicas, especializadas en virtud de distintos nichos. Durante por lo menos un milenio, estas presiones evolutivo-culturales han estado estimulando un grado creciente de disposicionalismo. Los individuos han ido procurando cada vez más la constancia —ser «ellos mismos»— con independencia del contexto y juzgando negativamente a los demás cuando no hacían gala de esa misma uniformidad. Entender este proceso contribuye a explicar por qué las personas WEIRD son mucho más propensas que otras a imputar las causas del comportamiento de alguien a sus disposiciones personales, antes que al contexto dado y a las relaciones existentes (el error fundamental de atribución), así como por qué se sienten tan incómodas ante sus

propias incongruencias en la personalidad (disonancia cognitiva). En reacción a esta visión del mundo culturalmente construida, las personas WEIRD siempre tratan de ser tal y como demanda su «verdadero yo» (¡que haya suerte!). Así pues, aunque ciertamente existen en las distintas sociedades y se remontan muy atrás en la historia, las disposiciones en general y la personalidad en particular tienen mucha más importancia en las sociedades WEIRD.[560]

El efecto de dotación

Tradicionalmente, los cazadores-recolectores hadzas no hacían transacciones entre ellos y solo practicaban pequeños intercambios con otros grupos. Cuando era necesario, podían incluso recurrir al comercio silencioso (véase el capítulo 9) con las comunidades agrícolas y de pastores que habitaban en los alrededores. Evidenciando este patrón, James Woodburn, etnógrafo de los hadzas durante muchos años, escribe: «Se censura el intercambio con otros hadzas. El trueque, el intercambio o la compraventa entre ellos no son, en plena década de 1990, verdaderamente aceptables». Con todo, la inexorable expansión de los mercados internacionales ha comenzado a sofocar a los hadzas con bandadas de turistas curiosos. ¿Y cómo están influyendo los mercados impersonales en la psicología de estas poblaciones?[561]

En un refinado experimento, la antropóloga y psicóloga Coren Apicella y sus colegas examinaron cómo funcionaba entre los hadzas el fenómeno conocido como «efecto de dotación». Para ello, se dio al azar a los participantes un mechero que podía ser de un color o de otro, el cual se podía utilizar para encender un fuego. Después, se les dio la oportunidad de cambiarlo por uno del otro color. ¿Con cuánta frecuencia se decidieron a hacerlo? Puesto que Coren había asignado aleatoriamente los mecheros de distintos colores a los participantes, lo que cabría esperar es que estos cambiaran sus mecheros cerca de la mitad de las veces, eso si se comportaban de forma racional y tenían preferencias de color.[562]

Cuando se hace el experimento con poblaciones WEIRD, es raro que la gente haga el cambio, lo que sitúa la frecuencia de la permuta de mecheros muy por debajo del 50 por ciento, probablemente alrededor del 10 por ciento. Las

personas WEIRD sienten un apego psicológico por las cosas que poseen, tanto que esto hace que se comporten de una forma aparentemente irracional; a esa estima emocional es a lo que llamamos efecto de dotación. Hay algo en el hecho de tener algo en posesión que parece darle más valor. Se trata de un patrón psicológico WEIRD tan firme en los niños de guardería como en los universitarios, de manera que no se debe a ninguna experiencia personal directa y relacionada con la compra y la venta de objetos.[563]

¿Y qué pasa con los hadzas?

Bien, pues resulta que depende de «cuál» hadza se trate. En los campamentos más remotos, cuyos habitantes se dedican a cazar y recolectar a tiempo completo y recurren en muy contadas ocasiones al comercio o a los mercados, los hadzas son básicamente actores racionales y, por tanto, cambian los mecheros hacia la mitad de las veces. Sin embargo, cuando Coren trasladó el experimento a otros campamentos más integrados en el mercado, en los que la gente se va ayudando cada vez más de la venta orientada al turismo de aventura de flechas, arcos o cintas para la cabeza, los participantes se quedaban con el mechero que habían recibido en un 74 por ciento de las ocasiones.

Resulta llamativo que los cazadores-recolectores con una integración reducida en el mercado no den muestras del efecto de dotación, pero que cuando una parte de esa población se ve expuesta a los mercados impersonales, comiencen a aferrarse de forma irracional a sus dotaciones iniciales. Y esto ocurre a pesar del hecho de que todos los hadzas comparten en general las mismas instituciones con base en el parentesco, lengua, creencias religiosas y otros aspectos culturales.

Coren obtuvo los mismos resultados al sustituir los mecheros por comida, empleando paquetes de galletas de diferentes tipos. Los hadzas integrados en el mercado se quedaron con las que les habían tocado un 76 por ciento de las veces, mientras que los que vivían en campamentos remotos solo lo hicieron en un 45 por ciento de las ocasiones. Una vez más, los que seguían un estilo de vida tradicional hacían las veces de agentes racionales, mientras que quienes experimentaban una mayor integración en el mercado revelaban un claro efecto de dotación.

¿Y eso en qué resulta? ¿Cuál es el vínculo entre los mercados y el efecto de dotación?

Se trata de una buena pregunta. Tengo la impresión de que los mercados impersonales son un buen caldo de cultivo para el énfasis en los atributos personales, las habilidades únicas y la propiedad individual. Asimismo, pueden fomentar un consumismo notorio (como el de aquellos sofisticados relojes de bolsillo), de tal forma que la gente recurra a los bienes consumidos como signo de sus cualidades personales. Los psicólogos han propuesto que el centrarse en uno mismo hasta tal punto hace que la gente vea sus propiedades como extensiones de sí misma, lo que imbuye a sus pertenencias de aún más valor, por mediación de su conexión con la identidad personal del propietario. Tazas, mecheros o galletas se convierten en algo aún mejor cuando se trata de «mis» tazas, «mis» mecheros o «mis» galletas. Esta idea ha sido respaldada por una serie de investigaciones en las que se comparaba la envergadura del efecto de dotación entre estudiantes de Norteamérica y estudiantes de Asia Oriental. No es sorprendente que los primeros mostrasen un efecto de dotación más pronunciado que los segundos. Ambos grupos, sobra decirlo, están igualmente integrados en el mercado, sin embargo, poseen distintas normas sociales que, o bien ensalzan la centralidad del individuo, o bien la deshacen en el colectivo.[564]

Es importante no ver la ausencia del efecto de dotación entre los hadzas no integrados en el mercado como una «condición natural» de la humanidad. Ellos cuentan con sus propias y recias normas sociales, que promueven un amplio reparto de la comida y otros bienes por vías distintas al intercambio directo, las tendencias selectivas o la reciprocidad. Se puede ilustrar con un juego de apuestas que practican habitualmente, en el que un jugador puede hacerse con las flechas, los cuchillos o las cintas de los otros. En el caso de que la suerte favorezca a una persona en particular y esta llegue a acumular un buen montón de cosas de valor, se verá a la vez bajo una tremenda presión social para seguir apostando hasta que la suerte cambie de bando y se restaure un cierto grado de equidad. Si se resiste, escabulléndose a otro campamento, por ejemplo, se verá abrumado por incesantes requerimientos de su abundancia de bienes. Las normas sociales dictan que debe compartir, así que el acopio no va a durar más de un par de semanas. En resumen, entre los hadzas, uno no puede cogerle demasiado apego a sus cosas, porque no suelen tardar en convertirse en las cosas de otro. Se entiende que unas instituciones como la descrita vendrán a suprimir cualquier inclinación hacia el efecto de dotación.[565]

Dado que los datos transculturales son limitados, mi explicación sobre el origen del efecto de dotación se queda en una propuesta. La razón por la que no sabemos más es que tanto los economistas como los psicólogos dedicados al

estudio de las muestras occidentales han estado asumiendo, sin más y durante décadas, que lo que medían era una característica de la psicología de nuestra especie, en lugar de un ajuste cognitivo local para adaptarse a las instituciones, lenguajes y tecnologías de una sociedad determinada. Como es el caso de muchos otros hallazgos psicológicos, la intensidad del efecto de dotación oscila desde un punto extremo, en el caso de las sociedades WEIRD, hasta no existir, entre los hadzas más tradicionales.

Antes de terminar este capítulo, debo sincerarme. Al igual que es el caso con el efecto de dotación, en general las ideas presentadas en él son más especulativas que las de los capítulos anteriores, y si bien hay bastantes evidencias que las avalan, a menudo son irregulares. Además, algunas apreciaciones fundamentales se basan en estudios únicos, como los llevados a cabo por Mike Gurven o Coren Apicella, los cuales, aunque gozan de la más alta calidad, son únicos en su especie y en algunos casos se limitan a una sola población. En capítulos anteriores, he contado en general con una variedad de líneas convergentes de datos extraídos de distintos investigadores y con muestras amplias de múltiples sociedades. Por lo tanto, asegúrate de ajustar la confianza que le pienses atribuir de acuerdo con ello.

Es grande, pero ¿cómo de grande?

La perspectiva general de este libro es que la mente se adapta, a menudo a lo largo de varios siglos, mediante la evolución cultural, a los mundos institucionales y tecnológicos que nos encontramos. Por lo tanto, para entender la psicología WEIRD hay que considerar ese mundo más individualista que comenzó a desarrollarse en algunas zonas de Europa durante el segundo milenio de la era común. En el presente capítulo, para ilustrar algunos de los patrones más relevantes a los que ha dado lugar dicho proceso, nos hemos concentrado en dos paquetes psicológicos interrelacionados, uno vinculado al modo en que pensamos sobre el tiempo, el trabajo, la puntualidad y la paciencia, y el otro a las personalidades WEIRD, las disposiciones y el lugar central del «yo» unitario. En la Plena y Baja Edad Media, comenzó a darse un proceso de adaptación del modo de pensar sobre el tiempo y el dinero en un número creciente de

comunidades europeas, junto con la percepción de la pericia, el trabajo y la eficacia. Con el declive de la importancia de las relaciones e instituciones con base en el parentesco, comenzó a anteponerse cada vez más el cultivo de la reputación personal en relación con el trabajo duro, la eficacia, el autocontrol, la paciencia y la puntualidad. Organizaciones voluntarias como los gremios, los monasterios y los núcleos habitacionales establecieron una serie de incentivos que impulsaban esos atributos y servían para inculcarlos en sus miembros, con el objetivo de seleccionar y definir a estos y así distinguirlos de los de otras agrupaciones. La gente comenzó a creer cada vez más que a Dios le importaban tales atributos o, al menos, que quien los poseyese obtendría su favor, unas ideas que se introdujeron en las nuevas fes protestantes. A medida que las ciudades crecieron, los mercados se expandieron y proliferaron las asociaciones voluntarias, la gente comenzó a optar por los nichos sociales y las especialidades ocupacionales que se ajustasen mejor a sus propios atributos. Esto modeló y pulió aún más aquellas disposiciones, talentos y habilidades en bruto, para que encajasen lo mejor posible en el nicho que se hubiese elegido. En el proceso, se reformuló la estructura de las personalidades, dando como resultado las 5 WEIRD y cimentando la centralidad de las disposiciones personales, por encima de los contextos y las relaciones.

En las partes II y III del presente libro, hemos indagado en los orígenes y la evolución de algunos de los aspectos más importantes de la psicología WEIRD. Con todo, hay razones sobradas para creer que la variación psicológica que hemos visto representa tan solo una ínfima porción de toda la diversidad que existe en el mundo. Es más, al explicar parte de dicha variación, he tenido en cuenta la influencia y la interacción de las instituciones con base en el parentesco, los mercados impersonales, la guerra, la competición intergrupala de carácter benigno y la especialización ocupacional. Es probable que todo esto solo capture una pequeña fracción de la miríada de formas en que la evolución cultural ha moldeado los cerebros y las psicologías de las personas en respuesta a distintas instituciones, religiones, tecnologías, ecologías y lenguajes. Todo lo que hemos hecho es sumergir la cabeza bajo la superficie para ver lo que hay. Este iceberg psicológico tiene un tamaño claramente considerable, pero no podemos decir con exactitud cómo de grande es ni cuán hondo se pierde en las opacas profundidades.

■

[519] Cita en Smith, 1997, p. 17.

[520] Boerner y Severgnini, 2015; Cipolla, 1977; Dohrn-van Rossum, 1996; Thompson, 1967.

[521] Levine, 2008; Levine y Norenzayan, 1999. Ara y Bob también han medido el ahorro del tiempo por una tercera vía. Para hacerlo, escogieron de forma aleatoria quince bancos en el centro urbano de cada ciudad y compararon la hora del reloj que hay en ellos de cara al público con la hora estándar (o «correcta»). Esto les permitió calcular una medida promedio de desvío de la hora del reloj en cada ciudad. La idea es que si la gente está psicológicamente más en sintonía con la hora del reloj y tiene una mayor preocupación hasta con el último minuto de su tiempo, va a ser más precisa al establecer la hora de sus relojes y la va a reajustar con más frecuencia. En Zúrich y Viena, los relojes estaban desajustados, de media, por unos veinticinco segundos o menos. En Atenas y Yakarta, el desajuste era, de media, de entre dos minutos y medio y tres minutos y medio. Al vincular esas diferencias con otros aspectos de la psicología, el análisis revela que las poblaciones más individualistas presentan un desajuste de la hora menos pronunciado —lo que es coherente con la preocupación por el ahorro del tiempo—, aunque también se encontró que las sociedades más «cerradas» (con una mayor preocupación por el cumplimiento de las normas) daban muestra, asimismo, de una desviación más reducida de la hora del reloj. Hay muchos factores que pueden hacer incrementar la rigidez psicológica, incluida la intensidad histórica del parentesco (capítulo 7), así como las sacudidas del ambiente o las guerras. Así pues, en este caso, los vínculos con la variación psicológica e histórica son complejos.

[522] Cipolla, 1977; Dohrn-van Rossum, 1996; Kleinschmidt, 2000; Richardson, 2004, pp. 19-20. En las escuelas que se fundaron como consecuencia de la Reforma (1517, véase el preludio), era frecuente que el inicio y el final de la jornada se marcasen con campanas, que funcionaban con mecanismos de relojería. Los profesores y tutores le daban la vuelta al reloj de arena antes de comenzar la clase. También puede accederse a una visión más precisa de la época en las recetas escritas para la producción de materiales. A principios del siglo XII, la receta de la mezcla de oro que se utilizaba para ilustrar libros manuscritos menciona que el mineral debía molerse en un molino «de dos a tres horas». Hacia el siglo xv, las especificaciones del tiempo son más comunes y cada vez más precisas. Hay una receta para pólvora, por ejemplo, en la que se puntualiza que deben agitarse el azufre, el salitre y el cloruro de amonio sobre un

[fuego durante media hora \(Dohrn-van Rossum, 1996, pp. 307-308\).](#)

[\[523\] Boerner y Severgnini, 2015; Dohrn-van Rossum, 1996.](#)

[\[524\] Thompson, 1967, pp. 58-59. Para un estudio sobre el modo en que la gente piensa en el tiempo en distintas sociedades, véase Boroditsky, 2011.](#)

[\[525\] Bourdieu, 1990, p. 222; Hallowell, 1937; Levine, 2008; Thompson, 1967, pp. 58-59; nobaproject.com/modules/time-and-culture.](#)

[\[526\] \[www.franklinpapers.org/franklin/framedVolumes.jsp\]\(http://www.franklinpapers.org/franklin/framedVolumes.jsp\).](#)

[\[527\] Smith, 2015.](#)

[\[528\] De Vries, 1994, 2008; Glennie y Thrift, 1996; Thompson, 1967.](#)

[\[529\] Alonso, 2013; Cooperrider, Marghetis y Núñez, 2017; Dehaene et al., 2008; Droit-Volet, 2013; Glennie y Thrift, 1996; Han y Takahashi, 2012; Takahashi, 2005; Takahashi et al., 2009. Weber \(1958b\) advirtió de la importancia de la hora del reloj en su análisis del protestantismo y el capitalismo.](#)

[\[530\] De Vries, 1994, 2008; Doepke y Zilibotti, 2008; Voth, 1998.](#)

[\[531\] De Vries, 2008; Voth, 1998.](#)

[\[532\] Bhui y Henrich, 2019. No encontramos ninguna relación entre el tiempo de trabajo comercial y el tiempo total de trabajo de las mujeres en estas sociedades de pequeña escala, aunque sí advertimos que trabajaban más tiempo que los hombres.](#)

[\[533\] De Vries, 1994, 2008; Glennie y Thrift, 1996; Henrich, 1997; Pettegree, 2015; Sahlins, 1998; Thompson, 1967.](#)

[\[534\] Clark, 1987. Unos patrones similares afloran en el caso de la cosecha en Inglaterra \(Clark, 1987\) y Francia \(Grantham, 1993\). Una posibilidad alternativa es que la gente estuviese cada vez mejor alimentada con el paso del tiempo, debido en parte al ingente aumento de las calorías disponibles gracias a nuevos cultivos como el maíz y la patata \(Nunn y Qian, 2011\).](#)

[535] [Andersen et al., 2017; Donkin, 1978; Gimpel, 1976; Woods, 2012.](#)

[536] [Andersen et al., 2017.](#) Quise verificar algunos elementos del análisis de Andersen et al., de manera que mi equipo de laboratorio obtuvo los datos de aquel, a los que añadimos otros detalles sobre la ubicación de los monasterios de varias órdenes distintas a la cisterciense, entre las que se incluían la cluniacense, la dominica y la franciscana. Así, pudimos comparar los «efectos cistercienses» con aquellos a los que daban lugar los monasterios no cistercienses. Cuando hicimos el control estadístico de la presencia de monasterios que no pertenecían al Císter, el impacto de los cistercienses, de hecho, se intensificó un poco más. Es más, aunque los monjes no cistercienses dieron lugar a ciertos efectos positivos en las creencias de la gente sobre el trabajo esforzado, estos fueron pingües en comparación con la influencia del Císter y solo llegaban a distinguirse de cero cuando poníamos el foco solo en los católicos.

[537] También se ha indagado en los efectos del pensamiento de mercado en el esfuerzo laboral mediante una imprimación inconsciente del «comercio» impersonal. Al imprimir en un sujeto el dinero y, más específicamente, el dinero en efectivo, se aviva con mucha facilidad la psicología comercial de esa persona, de manera que se pueden estudiar mejor sus efectos. El diseño básico de los experimentos basados en la imprimación del dinero en los participantes consiste en la asignación aleatoria de, o bien (1) una situación para imprimir dinero, en la que se manipula una cantidad, se muestran imágenes de efectivo o se montan frases que tienen que ver con él, o bien (2) una situación de control en la que las condiciones son parecidas a las de la otra disposición, aunque sin señales monetarias ni mercantiles. A continuación, se les presenta una tarea de difícil compleción, con la que los investigadores evaluarán su persistencia, eficacia y ejecución general. Un detalle importante es que no van a recibir dinero por su rendimiento en esta tarea; tan solo se les recordará el dinero, como ya se ha dicho, en algunas situaciones. Los resultados, por lo general, son constantes; cuando se imprima a universitarios de países tan variados como Estados Unidos, India, Italia o Turquía con dinero en efectivo, trabajan más tiempo, más arduamente y más rápido en la tarea que se les presenta que quienes han pasado por la situación (la de control) en que no se daban esas señales. No sorprenderá que su rendimiento general también fuese mejor. Se han obtenido los mismos resultados con niños pequeños, lo que nos viene a indicar que se trata de efectos culturales que calan muy hondo (Gasiiorowska et al., 2016; Vohs, 2015; Vohs et al., 2006, 2008).

[538] [Salali y Migliano, 2015](#). Además, Deniz observó que los granjeros bantúes que viven en el mismo pueblo esperaban por las cinco pastillas aproximadamente en un 58 por ciento de las ocasiones, lo que los haría un poco más pacientes que los cazadores-recolectores bayakas que residían en el núcleo con mercado. Esto también sustenta la idea de que las actividades agropecuarias, algunas de ellas más en particular, pueden abonar el terreno psicológico para algunos tipos de instituciones —como los bancos y las cuentas de ahorro—, al favorecer una mayor capacidad para postergar la gratificación ([Galor y Özak, 2016](#)).

[539] [Godoy et al., 2004](#); [Reyes-Garcia et al., 2007](#); [Salali y Migliano, 2015](#); [Tucker, 2012](#). Existe otro estudio en el que se informa de un aumento de la paciencia entre los migrantes del antiguo bloque soviético a Estados Unidos. Cuanto más haya estado ese emigrante en contacto con la cultura WEIRD, más paciente se vuelve, incluso después de haber regresado a su tierra natal, en el caso de que lo hagan ([Klochko, 2006](#)).

[540] [Clark, 2007a](#); [Elias, 1981](#); [Pinker, 2011](#).

[541] [Clark, 2007a](#). Se trata de un proceso con mucha acción entre bambalinas, porque las tasas de interés no son más que estimaciones indirectas ([Clark, 1987, 2007a](#)). En una economía agrícola y preindustrial, con escasa inflación y donde casi toda la riqueza productiva recae en la tierra, las tasas de interés solo se pueden estimar a partir del rendimiento medio de los terrenos de cultivo o de las rentas de arrendamiento. Por ejemplo, si se puede vender un terreno por mil euros y este produce cien euros al año —digamos en cultivos para la venta comercial—, entonces la tasa de interés estimada sería del 10 por ciento. De manera similar, las rentas de arrendamiento funcionarían como un préstamo. Una persona le da a otra cien dólares y esta pone sus tierras como garantía subsidiaria y con la promesa de devolver un dólar al año para siempre. En virtud de este trato, las tasas anuales de interés se estimarían en un 1 por ciento. Para una deliberación alumbradora sobre el tema, véase faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/ecn110a/readings/chapter9.pdf.

[542] [Clark, 2007a](#); [Dohmen et al., 2015](#). Clark propone que estos cambios psicológicos se deben probablemente a otros de naturaleza genética, pero deja abierta la posibilidad de que se trate de un fenómeno cultural ([Clark, 2007b](#)). En contrario, varias líneas de evidencia convergentes parecen plantear que es la evolución cultural la que, en este caso, se encarga de ejercer como motor

principal. Trataré de la posible influencia de la cultura sobre los genes en el último capítulo.

[543] Clark, 2007a; Rubin, 2017; Van Zanden, 2009. Los datos sobre las tasas de interés llegan hasta el 2001, pero, a causa de la media móvil, el último año de la gráfica es 1974.

[544] Arantes et al., 2013; Block y Gerety, 1995; Blondel et al., 2007; Casey et al., 2011; Cohn et al., 2014; Dohmen et al., 2015; Godoy et al., 2004; Hanoch et al., 2012; Khadjavi y Lange, 2013; Mischel et al., 1989; Pratt y Cullen, 2000; Reyes-García et al., 2007; Reynolds, 2006; Wichary et al., 2015.

[545] Blattman, Jamison y Sheridan, 2016; Squires, 2016.

[546] Eisner, 2001, 2003.

[547] Eisner, 2001, 2003; Elias, 1981; Lopez, 1976, p. 124.

[548] Hirschman, 1982, p. 1465.

[549] Alguien podría sostener que este cambio en la paciencia y el autocontrol se podría deber a cambios de estrategia en la historia vital de las personas. Si esto fuese cierto, sería de esperar que se diesen unos índices de violencia más reducidos entre la élite, ya que sus miembros están bien alimentados. Pero no es el caso. De hecho, la élite aún se batía en duelo en pleno siglo XIX y, como ya se ha apuntado, tenía aversión a las inversiones financieras a largo plazo. Por contraste, tanto el declive de la violencia como las inversiones a largo plazo fueron cosa de la clase media urbana, los artesanos, los mercaderes, los banqueros, los juristas, los administrativos y los contables (Appiah, 2010; Doepke y Zilibotti, 2008; Pinker, 2011).

[550] Heine y Buchtel, 2009; Smaldino, 2019.

[551] Barth, 1965; Carneiro, 1987; Hallpike, 1968; Henrich y Boyd, 2008; Moll-Murata, 2008; Prak y Van Zanden, 2013; Roy, 2013. En la India del siglo XVIII, podemos encontrar una de las muchas descripciones etnográficas similares de las que disponemos, que dice: «Los indios no siguen ese método generalizado y superficial por el que se trata a los niños como si todos fuesen de la misma condición y estuviesen hechos para desempeñar las mismas tareas; sino que ya desde la infancia se forma a los miembros de cada casta para lo que van a ser el

resto de su vida» (Roy, 2013, p. 74). Entretanto, en la China imperial tardía, las ocupaciones urbanas seguían asociadas a un origen particular, de carácter regional o con base en el clan (Moll-Murata, 2013; Winter, 2013).

[552] De la Croix et al., 2018; Lopez, 1976; Mokyr, 2002.

[553] MacFarlane, 1978; Van Zanden y De Moor, 2010; Winter, 2013.

[554] Smaldino et al., 2019.

[555] Hay debate entre los psicólogos sobre la naturaleza y los orígenes de la personalidad, así que lo que aquí caracterizo es un punto de vista común, pero no universal (Heine, 2016; Ross y Nisbett, 1991). En un estudio hecho con adultos no estudiantes, con muestras de Ghana, Kenia, Sri Lanka, Yunnan, Laos, Vietnam, Filipinas, Colombia, Macedonia, Serbia y Georgia, no se consiguió identificar las 5 WEIRD en la configuración de la personalidad (Laajaj et al., 2019). No obstante, en el mismo artículo se constata que se encuentran cuando se utilizan muestras en línea con un sesgo pronunciado procedentes de los mismos países. Las conclusiones divergentes vienen a subrayar mi argumento del cuerpo del texto principal. Los participantes en línea eran jóvenes, con un grado cultural elevado y con conocimientos de alemán, neerlandés, inglés o español (la encuesta solo estaba disponible en esos idiomas). La muestra estaba aún más sesgada por el hecho de que los participantes tomaron parte en la investigación porque tenían interés en saber cosas sobre sí mismos y su propia personalidad, un rasgo cultural WEIRD asociado al individualismo y que surge a causa de los mismos procesos que describo. Cuando los investigadores hacen un muestreo selectivo de poblaciones con acceso pleno a una diversidad de nichos sociales y ocupaciones, consiguen encontrar las 5 WEIRD. Para trabajos interesantes sobre la variación geográfica de la personalidad, véase Obschonka et al., 2018; Rentfrow et al., 2017.

[556] Heine y Buchtel, 2009; Schmitt et al., 2007.

[557] Gurven et al., 2013; Gurven et al., 2009. Dos críticas habituales al trabajo de Gurven y sus colaboradores son que (1) los rasgos que caracterizan las 5 WEIRD son heredables genéticamente en un grado elevado y (2) los animales no humanos manifiestan la estructura de la personalidad de las 5 WEIRD. La primera objeción tiene su origen en esa deficiencia tan extendida a la hora de advertir que muchas capacidades adquiridas de forma puramente cultural, como

jugar al béisbol y ver la televisión, también son heredables por lo genético en un alto grado (Hatemi et al., 2015; Plomin, Defries y McLearn, 2000; Plomin et al., 2016). Desde luego, los genes ejercen su influencia de múltiples formas, a través de una pluralidad de vías indirectas, pero la existencia de esos trazados depende de las instituciones, la ecología y muchos otros factores. Con respecto a los animales no humanos, aún no he visto ninguna prueba convincente de que las 5 WEIRD, tal y como se encuentran en esas especies, no se puedan explicar por el recurso a codificadores humanos de sociedades urbanizadas y diversas en lo ocupacional (Weiss et al., 2012). Por supuesto, esto no implica que los animales no humanos carezcan de rasgos disposicionales de varios tipos, como la búsqueda de la novedad y el gregarismo. En cualquier caso, el fenómeno de las personalidades proyectadas por el observador también se aplica a las personas. En un estudio llevado a cabo entre los forrajeadores y horticultores achés de Paraguay, cuando estos elaboraban el usual inventario de la personalidad, no aparecían las 5 WEIRD. No obstante, cuando una serie de antropólogos que habían estado trabajando de cerca con los achés, durante treinta años, los clasificaban mediante ese mismo inventario, aquellas aparecían en todo su esplendor (Bailey et al., 2013).

[558] Gurven et al., 2013. Es significativo que, al comentar los desafíos de su trabajo, el equipo de Gurven destaca las dificultades que tenían los participantes t'simanes con la terminología «disposicional» que se utilizaba en los inventarios de la personalidad al uso. Al parecer, los t'simanes no piensan en las características transcontextuales del mismo modo en que lo hacen las personas WEIRD. En consecuencia, cuando se les presenta el mismo inventario un año después, las respuestas son menos uniformes que las de los participantes WEIRD típicos, lo cual podría deberse a que los participantes t'simanes no valoran la uniformidad a lo largo del tiempo y en todo contexto tanto como las personas WEIRD.

[559] Lukaszewski et al., 2017. Hay que destacar que la mayoría de las sociedades WEIRD están por debajo de la línea en la figura 11.4; obsérvense los rombos negros. A lo que esto apunta es a que algo que está más allá de los niveles actuales de urbanización y de diversidad ocupacional puede estar impulsando la interdependencia entre las dimensiones de la personalidad. Una posibilidad es que, sin más, esos lugares particularmente WEIRD tengan un historial más largo de expansión de la urbanización, la movilidad relacional y la elección ocupacional, de tal manera que ha habido más tiempo para que la evolución cultural moldease las configuraciones de la personalidad en esas

poblaciones. Curiosamente, las correlaciones entre algunos pares de las dimensiones de la personalidad aumentan a más velocidad con el declive de la urbanización de lo que lo hacen otras dimensiones. A medida que la urbanización declina, las dimensiones de agradabilidad, consciencia y apertura a la experiencia parecen diluirse las unas en las otras a mayor velocidad de lo que lo hacen la extroversión y el neuroticismo. Se trata de unos resultados particularmente sorprendentes, debido a que —como ya he destacado— en estos estudios no se utilizó una muestra aleatorizada de adultos de cada país. En su lugar, la mayoría de los sujetos fueron estudiantes universitarios y residentes en la urbe. Sospecho que si, en su lugar, hubiésemos recogido una muestra aleatoria de adultos de esos mismos países, los resultados serían incluso más contundentes.

[560] Choi, Nisbett y Norenzayan, 1999; Morris y Peng, 1994.

[561] Marlowe, 2010; Woodburn, 1982, 1998, p. 54, 2016.

[562] Apicella, Azevedo et al., 2014.

[563] Apicella, Azevedo et al., 2014; Plott y Zeiler, 2007.

[564] Harbaugh, Krause y Vesterlund, 2001; Maddux et al., 2010; Morewedge y Giblin, 2015.

[565] Smith et al., 2018; Woodburn, 1998.

PARTE IV

**EL
ALUMBRAMIENTO
DEL MUNDO
MODERNO**

Leyes, ciencia y religión

«Me parece ver todo el destino de América encerrado en el primer puritano que abordó sus costas, igual que toda la raza humana lo estaba en el primer hombre».

—ALEXIS DE TOCQUEVILLE, *La democracia en América* (1749)[566]

El derecho occidental, la ciencia, el gobierno democrático y las religiones europeas se han difundido por todo el mundo en el transcurso de los últimos siglos. En la actualidad, incluso en países donde no se puede decir que haya una democracia real o una representación política amplia, los Gobiernos autocráticos ponen en marcha toda una escenografía en la que se incluyen procesos de votación, elecciones, partidos políticos y campañas electorales. Hay lugares donde, si bien el imperio de la ley es débil, existen, con todo, leyes escritas e incluso constituciones inspiradoras, muy parecidas a las que se pueden encontrar en Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania o Francia. De manera similar, siempre que me he trasladado a alguna comunidad remota, desde la Amazonia hasta el Pacífico, me he encontrado con pequeñas congregaciones protestantes dedicadas a la lectura de la Biblia en traducción a los idiomas locales. Así que ¿de dónde surgen estas potentes instituciones formales y estas religiones omnipresentes?[567]

Son muchos quienes creen que esas imponentes instituciones, legado de la civilización occidental, representan el producto de la razón y el triunfo de la

racionalidad. Los racionalistas arguyen que son lo que se obtiene una vez que se dejan de lado los dogmas de la Iglesia y se aplica la «razón». Sería verdad incluso en el caso del protestantismo, pues también son muchos los que han creído, y siguen manteniendo, que el protestantismo (o algunas de sus versiones) es el resultado de aplicar la razón a las verdades expresadas en la Biblia y deshacerse de las tradiciones corruptas de la Iglesia. Lo que a mí me gustaría remarcar, por el contrario, es el papel central de los cambios psicológicos en curso que la evolución cultural aportó durante la Edad Media mediante el derribo de las instituciones europeas con base en el parentesco (capítulos 5-8), la expansión de los mercados impersonales (capítulo 9), el auge de las formas domesticadas de competencia intergrupala (capítulo 10) y el desarrollo de una división del trabajo amplia y móvil en los centros urbanos (capítulo 11). Esa psicología de un carácter más raro, más WEIRD, que fue emergiendo en distintas comunidades de Europa junto con los cambios paralelos de las normas sociales, hizo que la gente de esos lugares fuese teniendo una mayor inclinación a idear, respaldar y adoptar unos tipos particulares de ideas, leyes, reglas, estrategias, creencias, prácticas y argumentos. Muchas de las concepciones modernas sobre el derecho, el gobierno, la ciencia, la filosofía, el arte o la religión, que habrían sido «impensables», desagradables o nada intuitivas para los componentes de las sociedades más complejas de la historia humana, comenzaron a «encajar» en la psicología proto-WEIRD que emergía en la Europa medieval y de inicios de la Edad Moderna. En muchos casos, las nuevas ideas, leyes y políticas fueron filtradas y seleccionadas por la implacable competencia intergrupala que se daba entre las distintas asociaciones voluntarias, incluidas ciudades, gremios, universidades, monasterios, asociaciones científicas y, llegado el momento, Estados territoriales.[568]

Para trazar una cartografía de la infinidad de conexiones e interacciones que se dieron entre los desarrollos sociales y las percepciones, motivaciones, visiones del mundo y sesgos en la toma de decisiones de la gente, en pleno proceso de cambio, fácilmente harían falta varios volúmenes. No obstante, el objetivo que aquí me planteo es más modesto. Lo que pretendo es ilustrar el modo en que es probable que una psicología cada vez más WEIRD, más rara, hiciese de comadrona de algunas de las instituciones formales de Occidente por excelencia, las cuales pasarían a imperar sobre los dominios jurídico, político, científico y religioso de la vida durante la segunda mitad del segundo milenio de la era común.[569]

Para empezar a calentar motores, vamos a considerar cuatro aspectos de la

psicología WEIRD que es probable que tuviesen una amplia influencia en las instituciones formales que emergieron en Europa durante dicho milenio.

1. Pensamiento analítico. Para desplazarse con más soltura en un mundo de individuos sin una densidad de interconexiones sociales, la gente comenzó a desarrollar un pensamiento cada vez más analítico y menos holístico o relacional. Los pensadores con una orientación más analítica prefieren explicar las cosas mediante la asignación de categorías discretas a individuos, casos, situaciones u objetos, las cuales están a menudo asociadas a propiedades específicas, en lugar de centrarse en las relaciones entre los individuos, los casos, las situaciones y los objetos. Así, el comportamiento de una persona o de un objeto puede explicarse de forma analítica a partir de las propiedades o de la categoría con las que se corresponda (por ejemplo, «es un electrón», «es extrovertido», etc.). Ante las contradicciones, la mente con una orientación más analítica trata de procurarse otras categorías o distinciones en un nivel superior o inferior, con el fin de «resolverlas». Por contra, los pensadores de orientación holística, o bien no ven contradicciones, o bien las aceptan. En el caso de Europa, los enfoques analíticos fueron gradualmente considerándose superiores a otros más holísticos; es decir, se convirtieron en normativamente correctos y altamente valorados.

2. Atribuciones internas. A medida que los sustratos esenciales de la vida social se desplazaron de las relaciones a los individuos, los pensadores comenzaron a subrayar cada vez más la relevancia de los atributos internos de estos, lo que incluía rasgos como las disposiciones, preferencias y personalidades, así como los estados mentales, del tipo de las creencias y las intenciones. Los expertos en leyes y los teólogos no tardaron en empezar a concebir el hecho de que los individuos tenían «derechos».

3. Independencia y disconformidad. A causa de los nuevos incentivos que alentaban a la gente a cultivar su propia singularidad, la reverencia que esta sentía ante las tradiciones venerables, la sabiduría arcana y los honorables ancianos se atenuó. Debido a buenas razones evolutivas, los humanos de todas partes tienden a conformarse a sus pares, respetar a los mayores y seguir una serie de tradiciones que se pierden en el tiempo; pero los alicientes de una sociedad con débiles lazos de parentesco y con mercados impersonales presionaron decididamente a la contra, favoreciendo el individualismo, la

independencia y la disconformidad, por no mencionar el exceso de autoconfianza y la autopromoción.

4. Prosocialidad impersonal. A medida que la vida se fue rigiendo cada vez más por una serie de normas impersonales para tratar con personas con las que no se tenía relación o directamente con extraños, la gente comenzó a decantarse por reglamentos y leyes impersonales, las cuales se aplicaban a quienes formaban parte de su grupo o de su comunidad (su ciudad, su gremio, su monasterio, etc.), con independencia de las relaciones sociales, la identidad tribal o la clase social. Por supuesto, no debemos confundir estos indicios embrionarios con los plenos principios liberales de derechos, igualdad o imparcialidad del mundo moderno.

Todos estos aspectos de la psicología y otros relacionados estaban arraigando en una serie de poblaciones pequeñas pero influyentes, repartidas por todo el occidente europeo, en la Plena Edad Media. A lo largo del libro, ya he señalado en varias ocasiones los efectos de esta psicología proto-WEIRD en la creación de nuevas instituciones formales, pero ahora vamos a proceder a consolidar esas ideas, comenzando con la ley y el gobierno.

Leyes universales, principios en conflicto y derechos individuales

El florecimiento gradual de una psicología más rara (más WEIRD) durante la Plena Edad Media, en especial en el seno de la Iglesia y de las ciudades libres, se tradujo en que las ideas que apuntalan las nociones occidentales de gobierno y ley se volvieron «más fáciles de pensar» y cada vez más intuitivas. Al mismo tiempo, el desmantelamiento del parentesco intensivo y la evaporación de las filiaciones tribales hicieron más fácil implantar unas leyes que gobernasen a los individuos y desarrollar unas asambleas representativas que funcionasen correctamente. El cambio no se inició a partir de una serie de sofisticados intelectuales, filósofos o teólogos que postulasen teorías grandilocuentes sobre la «democracia», el «imperio de la ley» o los «derechos humanos», sino que esas

ideas se formaron poco a poco, pieza a pieza, a medida que la gente corriente con una psicología más individualista —ya se tratase de monjes, mercaderes o artesanos— comenzó a conformar asociaciones voluntarias que competían entre sí. Estas organizaciones debían decidir cómo gobernarse a sí mismas de un modo que fuese aceptable para sus miembros y, al mismo tiempo, debían mostrarse capaces de atraer a nuevos afiliados, por los que competían con otras organizaciones. A través de un lánguido proceso más bien parecido a un manoseo miope —más que a una epifanía intelectual enraizada en una especie de racionalidad abstracta—, se fue armando un repertorio creciente de normas sociales y prácticas organizacionales que se fue plasmando en cartas de privilegios y formulándose en las leyes escritas. Tenemos el ejemplo de la *lex mercatoria*, que evolucionó en la forma de una ley comercial.

Reflexionemos sobre las nociones de derechos individuales y derechos naturales, que en la actualidad son el fundamento de importantes enunciados, como la Declaración Universal de los Derechos Humanos, adoptada por la Asamblea General de la ONU en 1948. Como ya hemos visto, las ciudades y pueblos medievales competían para atraer a nuevos habitantes, a base de ofrecer un conjunto cada vez mayor de privilegios para los ciudadanos, que se recopilaban y formalizaban en los estatutos. Las ciudades cuyos privilegios conseguían atraer a un mayor número de nuevas incorporaciones —en teoría, ofreciendo a la gente lo que esta buscaba y generando al mismo tiempo prosperidad económica— servían de modelos que copiar, modificar y recombinar. Con el transcurso del tiempo, las ciudades con privilegio fueron cada vez más garantías legales (algo así como un «proceso debido»), exenciones de impuestos, derechos de propiedad, asistencia mutua y dispensa del reclutamiento (por parte de los gobernantes locales). Una creciente clase media de urbanitas presionaba a los regidores con la exigencia de más derechos, libertades y privilegios. Persuadidos por el aumento de los ingresos y una mayor disponibilidad del crédito, príncipes, duques y otros gobernantes se beneficiaron a menudo de dichas exigencias.[570]

Hacia el año 1200, a partir de ideas y conceptos que en aquel entonces ya estaban en circulación, los legisladores eclesiásticos —los canonistas— comenzaron a desarrollar formalmente la noción de los derechos naturales. Estos planteamientos no tardaron en filtrarse a las universidades, que en aquel momento estaban multiplicándose a un ritmo frenético (figura 10.6B). Con el paso de los siglos, tales planteamientos fueron goteando hacia los Gobiernos estatales. Por ejemplo, en 1628 y 1689, el Parlamento inglés aprobó la Petición de Derechos y la Declaración de Derechos, respectivamente. Ambas afirmaban

los derechos de los individuos y las prerrogativas del Parlamento frente al monarca. La Petición de Derechos anticipó cuatro de las diez enmiendas de la Declaración de Derechos de Estados Unidos.[571]

Es posible inferir cómo y por qué las ideas sobre los derechos individuales aparecieron en el momento en que lo hicieron, si se tiene en cuenta la forma en que estaba cambiando la psicología de la gente. ¿Qué concepción sobre el derecho tendrían aquellos individuos con movilidad residencial que estaban acudiendo en desbandada a los centros urbanos en varias regiones de la Europa medieval? Despojados de la seguridad de los lazos familiares e impelidos a moverse en un mundo de mercados impersonales, organizaciones en competencia y un creciente número de especialidades ocupacionales, habrían ido concentrándose cada vez más en sus propios atributos, intenciones y disposiciones. Con una novedosa orientación analítica, habrían intentado explicar y justificar las leyes y los reglamentos a partir de las propiedades internas de las personas, y no a sus relaciones o de los linajes a los que perteneciesen. Allí donde fuese necesario, habrían concertado propiedades invisibles como los «derechos» para organizar las leyes, en lugar de crear a partir de cero unos códigos legales racionalizados bajo la necesidad de armonizar las relaciones existentes (y heredadas).

En contraste con estos desarrollos legales centrados en el individuo que se dieron en la Europa medieval, las penas criminales en China, en esa misma época, dependían de las relaciones que se daban entre los sujetos implicados. En general, los crímenes cometidos contra la familia se castigaban mucho más severamente que los agravios a otra clase de personas, si bien los ancianos recibían unas penas más leves que los jóvenes por esa categoría de faltas. De hecho, ya inmersos en pleno siglo XX, los padres chinos podían quitar la vida a sus hijos y solo recibían una advertencia, mientras que si alguien dañaba a su padre o a sus hermanos mayores se enfrentaba a sanciones mucho más severas. Si bien estas asimetrías pueden justificarse por los principios del confucianismo y la importancia de un profundo respeto por los ancianos, no encajan muy bien en la mentalidad WEIRD. Tenemos la capacidad de comprender tales argumentos, pero no se nos presentan como válidos a favor de un enfoque relacional del derecho.[572]

Vamos a hacer el mismo recorrido en la dirección contraria. La Declaración de Independencia de Estados Unidos afirma que «Sostenemos como verdad evidente que todos los hombres nacen iguales, y que son dotados por su Creador

de ciertos derechos inalienables, como son la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad». Si la idea de que las personas están dotadas de estas propiedades abstractas tiene sentido para ti, eres, como mínimo, un poco rara, un poco raro, un poco WEIRD. Las afirmaciones sobre los «derechos inalienables» se presentan como evidentes cuando (A) se tiende a explicar o justificar analíticamente la cosas, en referencia a atributos internos y duraderos (no a las relaciones o a la ascendencia) y (B) se tiene preferencia por unas reglas imparciales que se apliquen de forma amplia a las «distintas» categorías o clases (como puedan ser las de «latifundista», «humano», etc.). No obstante, desde la perspectiva de la mayoría de las comunidades humanas, la noción de que cada persona está conferida con unos derechos o privilegios inherentes, independientes de sus relaciones sociales o su ascendencia, no resulta obvia. Y, desde una perspectiva científica, lo cierto es que no se ha detectado ningún «derecho» escondido en nuestro ADN ni en ninguna otra parte. Si tal idea nos seduce es porque resulta muy atractiva para nuestra psicología cultural particular.[573]

Los canonistas, además de desarrollar la idea de los derechos individuales, comenzaron a debatir sobre nociones legales relacionadas con el papel de los estados mentales en la responsabilidad criminal. El derecho romano, al igual que otros sistemas legales tempranos, había tenido en cuenta los estados mentales de las personas, hasta cierto punto, a la hora de evaluar la responsabilidad penal, y normalmente se distinguían los asesinatos intencionados de los accidentales. Pero el derecho occidental desarrollado en el segundo milenio puso un énfasis más notable y creciente en ellos. El historiador de la Edad Media Brian Tierney escribe:

El interés por las intenciones de los individuos, su consentimiento [y], la voluntad individual que caracterizó a la cultura del siglo XII se extendió a muchas áreas de la ley canónica. Según el derecho matrimonial de finales del siglo XII, bastaba con el consentimiento de ambas partes, sin ninguna otra formalidad, para constituir un matrimonio válido y en sacramento. En las leyes contractuales, bastaba con una simple promesa para dar lugar a una obligación vinculante, siendo la intención de quien hacía la promesa lo que contaba. Con respecto a la legislación criminal, el grado de culpa y el castigo se relacionaban, también aquí, con la intención del individuo que conformaba objeto de defensa ante el tribunal, lo que condujo, como en los sistemas modernos legales, a una

serie de consideraciones complejas sobre el concepto de negligencia y la reducción de la responsabilidad, unos ámbitos legales en los que hoy pensamos como un recurso de mediación entre los derechos de los individuos y el mantenimiento del orden público.[574]

Para determinar la culpabilidad criminal de una persona, los canonistas diseccionaban minuciosamente las creencias, los motivos y las intenciones del perpetrador. Consideremos este caso: un herrero arroja un martillo a su ayudante y lo mata. Los legisladores medievales comenzarían por preguntarse no solo si aquel «quería» matar a su ayudante (motivo: el muerto había flirteado con la mujer del herrero), sino también si «pretendía» de hecho hacerlo y si «creía» que el martillo era una buena herramienta para ese objetivo. ¿Importa si el herrero pretendía matar a su ayudante a la semana siguiente (envenenándolo, por ejemplo) pero, por accidente, lo mató de un martillazo, pensando que se trataba de un intruso que entraba en la herrería? La decisión sobre la culpabilidad podía variar dependiendo de qué estados mentales hubiesen concurrido de entre todo el abanico posible. A través del análisis de estos, los canonistas proponían que la responsabilidad criminal, en este caso por agresión y asesinato, podía mitigarse cuando se había actuado en defensa propia o no se contase con la competencia para comprender lo que se estaba haciendo por cuestión de juventud, confusión o incapacidad mental. A diferencia de sus predecesores romanos, cuyo objetivo principal era hacer cumplir la ley y proteger intereses importantes (como la propiedad), los canonistas tenían obsesión por los estados mentales del acusado. Este énfasis se traducía en que, al contrario de lo que ocurría con las leyes y costumbres de los primeros tiempos de la Europa medieval hasta la China premoderna, no había justificación para que los familiares del perpetrador compartieran su culpa, su responsabilidad ni su castigo, en caso de que careciesen de los estados mentales exigibles para determinar su culpabilidad. [575]

Estos avances legales conectan con el trabajo psicológico que hemos visto en los primeros capítulos. El equipo de antropólogos de Clark Barrett, además de estudiar la influencia de las intenciones en cómo se juzga a los infractores de las normas, también se ha dedicado a examinar el modo en que distintos «factores atenuantes» podrían alterar las inferencias que hace la gente sobre el estado mental de un perpetrador y, en consecuencia, influir en el modo en que juzgan su culpabilidad por un ataque violento, como una agresión (dar un puñetazo a

alguien en la cara). Manteniendo constante el acto (el puñetazo) y el resultado (sangrado de nariz), el equipo sondeó cinco factores atenuantes, a saber, que el perpetrador (1) estaba actuando en defensa propia, (2) se hizo una idea imprecisa de la situación, (3) se movía en un marco moral distinto al de la comunidad en la que se cometió la infracción, (4) tenía problemas mentales o (5) lo hizo llevado por la necesidad. En el caso de la segunda condición (creencia errónea), se trataba de que el perpetrador creyese estar interviniendo para detener un ataque, aunque en realidad quienes se «peleaban» solo estuviesen haciendo el tonto. En la tercera, relativa a los marcos morales, el perpetrador provenía de una sociedad en la que se consideraba apropiado, e incluso respetable, agredir a un joven apocado para que aprendiese a ser más duro. En la última (necesidad), el perpetrador necesitaba hacerse con un cubo de agua para apagar un fuego peligroso, pero en la sala en la que se encontraba, llena de ruido y abarrotada de gente, no podía hacerlo sin quitarse de en medio a un tipo implacable que se había puesto en su camino.

En las diez poblaciones estudiadas, tanto la necesidad como la autodefensa resultaban ser factores atenuantes importantes (es decir, que nadie ignora por completo los estados mentales). Ahora bien, había algunas sociedades en que esas eran las únicas excepciones que valorar; no había clemencia cuando se trataba de creencias erróneas o de problemas mentales. En el otro extremo, las personas WEIRD de Los Ángeles hacían una fina distinción entre la «mala conducta» del perpetrador y el castigo que debía recibir sobre la base de tales factores atenuantes. Los que más indulgencia suscitaban eran la autodefensa y la necesidad, seguidos a continuación por la creencia errónea y, finalmente, los problemas mentales. Curiosamente, en el caso del marco moral diferente, los WEIRD juzgaban al perpetrador aún con más dureza, es decir, que golpear a alguien creyendo que se está obrando correctamente les parecía peor que golpear a alguien sabiendo que no se está haciendo lo correcto. En las diez poblaciones, cuanto menos intensivas eran las instituciones basadas en el parentesco de una sociedad, más frecuente era que la gente prestase atención a los matices de los estados mentales del perpetrador, a la hora de tener en cuenta los cinco factores atenuantes.[576]

Si bien la primacía del individuo —de sus derechos y sus estados mentales— arroja luz sobre las tendencias nucleares del desarrollo de la tradición del derecho occidental, lo que estaba ocurriendo con las leyes en la Plena Edad Media era algo aún más profundo. En el magistral *Law and Revolution* (Ley y revolución), el estudioso del derecho e historiador Harold Berman mantiene que

cuando los canonistas del siglo XII estaban estudiando el antiguo derecho romano —el Código de Justiniano—, vieron algo que en realidad no estaba ahí. Elaborado durante el siglo VI en el Imperio de Oriente, el Código de Justiniano constituye una recopilación inmensa de leyes que se despliega a lo largo de miles de páginas. Incluye, pues, una vertiginosa variedad de estatutos, casos y comentarios legales. Los juristas medievales, con sus inclinaciones analíticas y un universalismo moral derivado del cristianismo, asumieron de modo natural que las leyes específicas y las decisiones que se tomaban en la práctica tenían su origen en un mismo conjunto de principios, categorías o axiomas legales universales, de los que podía deducirse toda la casuística. Es decir, que se aplicaron a la tarea de rastrear unas leyes y principios generales a partir de esa serie de ejemplos y casos específicos heredados de los romanos. Sin embargo, Berman alega convincentemente que la tradición legal romana carecía de principios fundamentales o de conceptos legales de pulcra elaboración como los que se pretendían. Así, escribe:

No hay duda de que la ley romana, desde los primeros tiempos, venía permeada por conceptos tales como propiedad, posesión, delito, fraude, robo y tantos otros. Esa era su gran virtud. Con todo, tales conceptos no se trataban como ideas que imperaban sobre las leyes y determinaban la idoneidad de aplicarlas. No se les daba una consideración filosófica. Los conceptos del derecho romano, al igual que sus numerosos reglamentos legales, se referían a tipos específicos de situaciones; consistía, pues, en una intrincada red de reglas, pero estas no se presentaban en la forma de un sistema intelectual, sino, más bien, como un elaborado mosaico de soluciones prácticas a problemas legales específicos. Por lo tanto, se puede decir que, aunque había conceptos en el derecho romano, no existía el concepto del concepto.[577]

Los creadores del derecho romano se habían esforzado en dotar de coherencia a la aplicación de las leyes, pero no era su intención dar vida a una unidad ni a una síntesis que hundiesen sus raíces en un conjunto de principios, axiomas o derechos fundamentales. A pesar de ello, los canonistas, pensadores analíticos en el marco de una religión moralizante, fueron precisamente a la busca de esos principios universalizantes.[578]

Por cuanto los pensadores analíticos son incapaces de soportar una contradicción, gran parte del desarrollo del derecho occidental ha estado orientado a hallar y resolver cualquier contrasentido que pudiese aflorar al aislar un conjunto de principios y aplicarlos de forma más amplia. Los derechos de un individuo pueden entrar en conflicto con los de otro o con el bien del grupo. Si se tiene una inclinación más holística, las contradicciones no son particularmente llamativas ni problemáticas. Puesto que nunca hay dos situaciones que sean exactamente iguales, ya que siempre varían dependiendo del contexto específico y de las relaciones personales que haya implicadas, ¿quién puede decir si dos decisiones legales entran de verdad en contradicción? Es más, en muchas sociedades, la ley está orientada a restaurar la armonía y mantener la paz, y no, como sería el caso para la mayoría de los pensadores analíticos, a la defensa de los derechos individuales o a la salvaguarda de unos principios abstractos que emanan de la «justicia».[579]

Los juristas medievales, sin embargo, trataban de deducir e inferir leyes divinas o universales, las leyes de Dios. Creían que tal cosa existía (ahí fuera, en alguna parte), de manera que el trabajo de los eruditos era desentrañarlas. Lo que esto significaba era que, a diferencia de sus predecesores del derecho romano o del germánico, los legisladores medievales quedaban sujetos a sus propias leyes. Las leyes más importantes emanaban de una autoridad que estaba por encima de cualquier emperador, rey o príncipe. Este enfoque se iría haciendo cada vez más intuitivo para los cristianos con una psicología proto-WEIRD y sería crucial para el desarrollo de las limitaciones al poder ejecutivo —de los Gobiernos constitucionales—, así como para la noción del imperio de la ley.[580]

Más tarde, siguiendo a sus colegas del ámbito jurídico, los filósofos de la naturaleza comenzaron a procurar leyes que explicasen el mundo físico. Al igual que los canonistas, estos científicos creían que había unas leyes ocultas (y divinas) que gobernaban el universo y que podían desvelarse. Del mismo modo que los universalistas psicológicos, aquellos creían que si se daban dos modelos diferentes o conjuntos de principios que pretendiesen explicar un mismo fenómeno físico, no era posible que ambos fuesen ciertos; es decir, el universo es de una manera, o bien de otra. Como pensadores analíticos, lo que buscaban muchas veces era reducir sistemas complejos a sus partes constitutivas —elementos, moléculas, planetas, genes, etc.— y explicar sus comportamientos a partir de propiedades internas (y a menudo visibles) como la masa, la carga, la gravedad o la geometría. Por otra parte, en su calidad de individualistas e inconformistas, tenían la motivación de mostrar su genio, su creatividad y su

apertura de miras, aunque fuese solo ante sus amigos y colegas de profesión.

Pensemos en el caso de Nicolás Copérnico, quien, en 1514, tras recibir el título de doctor en Derecho Canónico, desarrolló una representación del sistema solar en la que el Sol pasaba a ocupar el centro y los planetas orbitaban a su alrededor, el modelo heliocéntrico (que no se publicó hasta 1543). Para valorar la contribución de Copérnico en su justa medida, hay que tener en cuenta dos factores que confluían en aquel trasfondo. El primero es que los astrónomos del mundo islámico habían ido por delante de sus homólogos europeos hasta por lo menos el siglo XIV. De hecho, parece que, trabajando a partir del antiguo esquema de Ptolomeo, ya habían desentrañado la mayor parte de los componentes más importantes del modelo de Copérnico bastante antes que él. Tanto es así que, en el siglo XIII, Ibn al-Shatir, un muwaqqit o cronometrador religioso de Damasco, ya había diseñado un modelo matemático que era, en lo formal, idéntico al de Copérnico, con la excepción de que la Tierra seguía siendo el centro. Sin embargo, pese a contar con una enorme brillantez, estos pensadores nunca llegaron a obrar la ruptura conceptual materializada por Copérnico. En segundo lugar, si bien este había calculado correctamente la posición relativa del Sol, asumió que las órbitas de los planetas eran circulares. Este error provocó que, a pesar de todo, el modelo de al-Shatir siguiera haciendo mejores predicciones. Sea como fuere, el modelo copernicano se publicó, se comparó con los modelos en competencia e inspiró ulteriores trabajos. Johannes Kepler, por ejemplo, basándose en el modelo centrado en el Sol de Copérnico, arrogaría órbitas elípticas a los planetas, dando vida a un modelo que desbancó de forma sólida a cualquier otro que se hubiese propuesto antes. Naturalmente, Kepler creía haber descubierto alguna ley de la que Dios había dotado al cosmos. Pero, entonces, ¿cuál fue la gran contribución de Copérnico?[581]

Tengo la impresión de que fue su voluntad de ir más allá, desafiando las cosmovisiones fundamentales del mundo griego y cristiano con la idea de que el Sol era el centro y la Tierra no era sino otro planeta más. Al desoír a las autoridades y desafiar la sabiduría antigua, formuló una noción en la que otros pensarían después, para elaborarla. Además, perseveró a pesar del hecho de que no había ninguna evidencia empírica particularmente sólida que lo respaldase; es decir, que le vino bien tener un exceso de confianza. Quizá más importante que el propio Copérnico, sin embargo, fue la relativa apertura del mundo social en el que vivió. Si bien algunos intelectuales lo criticaron, otros lo aclamaron. La Iglesia, por su parte, no puso objeciones serias a esa idea hasta siete décadas después, cuando Galileo incidió en la cuestión. Claro que no disponemos de

datos psicológicos sobre los científicos en cuanto que individuos ni sobre las comunidades de las que formaban parte, pero el caso ilustra, de cualquier manera, cómo los distintos tipos de diferencias psicológicas que he estado exponiendo a lo largo del libro habrían conformado el conocimiento, las instituciones y el discurso científico.

En el momento en que Copérnico desterraba a la Tierra del papel que había ocupado en el centro del escenario, la influencia de la psicología WEIRD había comenzado a manifestarse en una variedad de formas. Vamos a considerar dos ejemplos.

El primero tiene que ver con el hecho de que, con una creciente voluntad de romper con la tradición, los intelectuales del periodo moderno temprano comenzaron a valorar la posibilidad de que los grandes sabios de la Antigüedad, como Aristóteles, podían estar equivocados, como de hecho lo estaban en muchas cosas. Esto significaba que los individuos podían adquirir un conocimiento nuevo en su integridad, saber cosas que nunca se habían sabido. De hecho, el historiador David Wootton mantiene que la propia noción de «descubrimiento», como actividad consciente, surgió durante este periodo, lo que se constataría en la proliferación de palabras con ese significado en distintos idiomas europeos; las primeras variantes aparecerían en el portugués (1484) y el italiano (1504), para, más tarde, formar parte de títulos de libros en neerlandés (1524), francés (1553), español (1554) e inglés (1563).

El segundo ejemplo tiene que ver con el creciente interés en los estados mentales, que hizo que los intelectuales comenzaran a asociar las nuevas ideas, conceptos o conocimientos con individuos particulares, y a reconocer el mérito de los primeros fundadores, observadores o inventores siempre que fuese posible. Nuestra inclinación a asociar una invención con su inventor ha sido histórica y transculturalmente extraña. El cambio puede rastrearse en el aumento de los epónimos para bautizar nuevos territorios («América»), leyes científicas («ley de Boyle»), formas de pensamiento («newtoniano»), partes anatómicas («trompas de Falopio») y muchas otras cosas. Después de alrededor de 1600, los europeos comenzaron incluso a renombrar una serie de antiguas ideas e invenciones basándose en sus supuestos fundadores o descubridores. El «teorema de Pitágoras» es un ejemplo, ya que previamente se había conocido como Dulcarnon (un término derivado del árabe que quiere decir «dos cuernos», en referencia al diagrama de Pitágoras que lo acompañaba). En última instancia, mucho antes de que apareciese alguna ley de patentes, la gente comenzó a

adoptar la noción de que estaba mal copiar y difundir manuscritos, pruebas matemáticas o incluso ideas de otros sin citarlos. Se empezó a pensar que los estados mentales novedosos —ideas, conceptos, ecuaciones y recetas— tenían algún tipo de vínculo de «propiedad» con la primera persona que los hubiese presentado ante el público. Por muy intuitiva que dicha propiedad pueda resultarnos, esa visión va en contra de unas prácticas consuetudinarias que se remontan a la Antigüedad. La noción de que algo tan inmaterial como una idea, una canción o un concepto pudiera ser objeto de propiedad individual comenzó a parecernos evidente solo a partir de un momento determinado. En el caso del idioma inglés este momento viene marcado por la difusión en el siglo XVI del concepto de «plagio», como consecuencia de la introducción en 1598 del término «plagiary», que se derivaba de la palabra latina referida a «secuestro». [582]

Lo que quiero decir es que en algunas poblaciones preindustriales de Europa una psicología más WEIRD favoreció el desarrollo de ciertos tipos de leyes, normas y principios, incluidos aquellos que se pudiesen referir a las relaciones humanas y al mundo físico. Desde luego, cuando el derecho y la ciencia de Occidente comenzaron a emerger, incidieron a su vez en la conformación de distintos aspectos de la psicología WEIRD. Quizá donde resulta más sencillo ver el impacto de las nuevas reformas legales es en los estudios sobre los efectos psicológicos de las instituciones democráticas. Asimismo, la influencia de la ciencia ha sido considerable. En cualquier caso, como veremos, donde más han influido los científicos ha sido en nuestras normas epistémicas, al haber perfilado lo que cuenta como una buena prueba o como razones válidas.

Gobiernos representativos y democracia

En la Plena Edad Media comenzaron a difundirse algunos elementos de la gobernanza representativa. Las organizaciones voluntarias recurrían cada vez más al voto para elegir a sus dirigentes y tomar decisiones. Como ya vimos, en el siglo XI los monjes cistercienses comenzaron a elegir a los abades entre sus miembros. Al mismo tiempo, a medida que los gremios y otras asociaciones rivalizaban por el poder, empezaron a conformarse asambleas representativas en

algunas comunidades urbanas. Los miembros de estas asambleas, antes que actuar como representantes de los vecinos, lo hacían en nombre de cofradías o de organizaciones religiosas de la comunidad. En algunas ciudades, los consejos que detentaban el poder no eran más que oligarquías mercantiles. No obstante, en otros lugares esa prerrogativa se amplió para incluir a los miembros de un creciente número de asociaciones, quienes afirmaban, cada vez con más ahínco, su «derecho» a ser representados. Por sí solos, los individuos carecían literalmente de poder para hacer valer sus derechos, pero cuando se congregaban en grupos que compartían una serie de intereses comunes, tenían la capacidad de ejercer una influencia real. Dado que las ciudades, los pueblos, las universidades y las órdenes monacales competían por la captación de miembros, aquellos que hacían gala de las formas más atractivas de gobierno tendían a crecer más rápido y a atraer a aquella gente que psicológicamente era más WEIRD.[583]

Las elaboraciones tempranas del derecho canónico vinieron a erigirse en soporte de estos cambios sociales y políticos, y establecieron los fundamentos del derecho societario moderno. Así, se aseveraba que los dirigentes electos o los representantes de las sociedades (asociaciones voluntarias) debían obtener la confirmación de los miembros antes de ejecutar cualquier acto de importancia. Se trata de una idea que evolucionó hasta convertirse en un principio constitucional, el cual se recoge en la máxima romana «Lo que concierne a todo el mundo, ha de ser valorado y aprobado por todo el mundo». No obstante, los legalistas de la Europa medieval establecieron nuevos principios al malinterpretar, sin saberlo, lo que decía el derecho romano. Sin duda, el Imperio romano no consideraba necesario que los gobernados diesen su consentimiento; la máxima es específica de un contexto y de un caso. Lo que ocurre es que, filtrada por un prisma psicológico proto-WEIRD, esa frase puede comenzar a sonar a sentido común, casi a una verdad evidente por sí misma. Puesto que los juristas formados en la universidad contaban con una formación sólida en derecho canónico, estos y otros aspectos de la legislación de la Iglesia dieron el pistoletazo de salida para la evolución posterior del derecho de sociedades y la gobernanza constitucional en toda Europa y más allá.[584]

Fue en la Plena Edad Media cuando, por razones tanto sociales como psicológicas, se abrió la puerta a las prácticas e ideas de la democracia formal. En lo social, prácticas como el voto o la búsqueda de consensos no funcionan particularmente bien cuando se apoyan en vigorosas instituciones basadas en el parentesco. Para ilustrarlo, veamos una descripción hecha por el autor de origen afgano Tamim Ansary:

Pero no dejo de recordar las elecciones que se celebraron en Afganistán después de que los talibanes salieran corriendo del país. La gente eligió a unos delegados que los representaran en un encuentro nacional organizado por Estados Unidos para forjar un nuevo gobierno democrático, completado con un parlamento, una constitución, un presidente y un gabinete ministerial. Aquel verano conocí en Paghman, una ciudad próxima a Kabul, a un hombre que dijo que había votado en las elecciones. No conseguía imaginármelo en un colegio electoral, pues tenía el aspecto de los aldeanos rurales tradicionales que yo había conocido en mi juventud, con su camisa larga, pantalones anchos, turbante y barba, así que le pedí que me explicara el proceso de la votación, en qué consistía exactamente.

«Verá, señor —dijo—, vinieron un par de hombres de la ciudad con unos papeles y nos explicaron que teníamos que poner en ellos unas señales, y los escuchamos con educación, porque venían de muy lejos y no queríamos ser groseros, pero no necesitábamos que aquellos tipos nos dijeran quién era nuestro hombre. Hicimos las señales que ellos quisieron, pero siempre supimos quién nos iba a representar. Agha-i-Sayyaf, evidentemente».

«¿Y por qué confiaron en Sayyaf?», pregunté.

«¿En Sayyaf? ¿Es que no lo ve? Su familia lleva aquí desde los tiempos de Dost Mohammed Khan, y más. Si sube a esa loma, verá su casa al otro lado del valle, la mayor de los alrededores. Todos los años en la Fiesta del Cordero viene a dar golosinas a los niños y nos pregunta por nuestros problemas, y si alguien necesita ayuda, saca dinero del bolsillo y se lo da, sin más, sea quien sea. ¡Ese hombre es musulmán! ¿Sabe que el marido de mi hermana tiene un primo que está casado con la cuñada de Sayyaf? Es uno de los nuestros».[585]

La potente lealtad intragrupal que se refleja en este pasaje se traduce en que el único candidato al que un hombre afgano consideraría votar tendría que ser uno de los suyos, alguien con quien pudiese trazar un vínculo de unión a través de una serie de lazos de familia: «el marido de mi hermana tiene un primo que está casado con la cuñada de Sayyaf». Esta clase de influencia significa que las elecciones vienen determinadas, en gran medida, por la envergadura de los distintos bloques de votantes. Los clanes, tribus o grupos étnicos de mayor

tamaño suelen ganar —convirtiéndose a veces en partidos políticos ellos mismos—, y no es fácil que la gente cambie de equipo. El dismantelamiento del parentesco intensivo y de las organizaciones tribales en la Europa medieval se tradujo en que las prácticas democráticas pasaron a tener más papeletas para funcionar. Del mismo modo, las discusiones o los debates entre grupos sobre la adopción de nuevas políticas no son muy productivos si todo el mundo está de acuerdo, con el jefe del clan, o con aquellos que comparten unos mismos marcadores étnicos o una misma religión.[586]

En lo psicológico, las prácticas de gobierno participativas habrían atraído a la gente de un par de formas. A los más individualistas e independientes les gusta distinguirse cuando expresan su opinión, muchas veces sin importarles ir a contracorriente. Un debate en grupo o una votación pública les ofrece un modo de diferenciarse de los demás, de expresar su singularidad y su sentido de la identidad personal. Se trata de algo que contrasta con las inclinaciones psicológicas que favorecen la conformidad a los pares, la deferencia a los ancianos, la evitación de la vergüenza y el respeto a las autoridades tradicionales. En la mayoría de las sociedades complejas, estar en claro desacuerdo con la opinión del grupo o señalar las lagunas de la sabiduría tradicional no ha sido el modo de impresionar a los demás.

En el mismo sentido, otro aspecto del complejo del individualismo es la preferencia por la posibilidad de elegir y la capacidad de control. Las personas WEIRD tienen predilección por las cosas que ellas mismas escogen, y se esfuerzan más en una tarea si la han elegido ellas mismas que si se la ha designado una autoridad. Por contraste, en las poblaciones menos individualistas, la elección y el control no resultan especialmente motivadores. [587]

Estos patrones psicológicos, en particular la inclinación de la gente a rechazar a la autoridad y el deseo de elegir, influyen en lo que los investigadores han venido a llamar la «prima de la democracia» (el término acuñado originalmente en inglés es *democracy premium*). Tanto los experimentos de laboratorio como los de campo ponen de relieve que en algunas poblaciones se contribuye más al grupo y se observan más las normas grupales cuando existe la posibilidad de expresar la propia opinión —normalmente mediante el voto— a la hora de tomar decisiones. Como es habitual, las investigaciones de laboratorio llevadas a cabo se han basado casi en exclusiva en sujetos WEIRD; ahora bien, hay un par de estudios recientes que constatan que no se encuentra rastro de la prima de la

democracia ni en Mongolia ni en China. En una versión del juego de los bienes públicos con la que se puso a prueba a los hombres de las áreas rurales de China, cuando más contribuían era al imponerles una «ley» externa, no cuando tal cosa se decidía mediante el voto. Desde el punto de vista psicológico, aquellos con una inclinación más firme hacia el respeto a la autoridad y un menor deseo de control cooperaron más en respuesta a leyes impuestas desde fuera que en respuesta al resultado de una votación democrática. Solo cuando esas tendencias psicológicas se encuentran lo suficientemente debilitadas entre una franja considerable de la población, aflora la prima de la democracia; se trata de una porción emergente de la psicología cultural.[588]

Lo que este hecho pone de manifiesto es que no se trata solo de que los europeos medievales habrían sido más susceptibles en lo social y en lo psicológico a las instituciones democráticas formales, sino, además, de que las instituciones democráticas habrían funcionado mejor sobre las psicologías proto-WEIRD a la hora de inspirarlas a contribuir más al grupo y seguir las reglas. Además, tengo la sospecha de que el cambio en el sustrato psicológico tuvo una influencia sobre lo que la gente considera como una fuente aceptable de legitimidad para gobernar. Al igual que la mayor parte de los soberanos en el curso de la historia humana, los gobernantes medievales basaban esa legitimidad en un punto de encuentro entre la voluntad divina y la singularidad de su linaje. Sin embargo, en un momento dado, en especial después de 1500, los individuos comenzaron a ver gradualmente «al pueblo» o a «los gobernados» como una fuente potencial de legitimidad, frente a los dioses, la ascendencia o una combinación cualquiera de ambas cosas. Este razonamiento, que pone en conexión las instituciones con base en el parentesco intensivo y las instituciones democráticas, se basa en investigaciones contemporáneas realizadas mayoritariamente con universitarios. ¿Existe algún modo de establecer estas conexiones en el mundo real y ponerlas en correspondencia con los procesos históricos?

Hay tres formas en que podemos abordar esto. En primer lugar, si nos ubicamos en el mundo moderno y observamos a los hijos de los inmigrantes en Europa — como ya hicimos en el caso de la confianza impersonal, el individualismo y la conformidad en el capítulo 7—, nos encontramos con que los individuos cuyos orígenes se remontan a sociedades con más parentesco intensivo se implican menos en actividades políticas; votan menos, firman menos peticiones, dan menos apoyo a los boicots y acuden a menos manifestaciones. Recordemos que, aunque sus padres inmigraron desde otros países, hablamos de individuos que han crecido en países europeos. A pesar de ello, aquellos que cuentan con un

bagaje cultural con un parentesco menos intensivo tienen una implicación política más patente, un resultado que se mantiene incluso si la influencia de la edad, el sexo, la religión, los ingresos, la situación laboral y el modo de experimentar la discriminación (entre muchos otros factores) se mantiene constante. Estas conclusiones apuntan a que el parentesco intensivo —en funcionamiento a través de la transmisión cultural— inhibe psicológicamente la gobernanza participativa, el pluralismo político y la calidad de las instituciones democráticas. De forma similar, si ponemos el foco en Italia, nos encontraremos con que cuanto mayor es la tasa del matrimonio entre primos registrada en una provincia durante el siglo XX, menor es la participación de los votantes en el siglo XXI.[589]

En segundo lugar, recordemos que, como vimos en el capítulo 9, cuanto más hubiese estado expuesta una ciudad al programa de matrimonio y familia de la Iglesia, calculado en función de la proximidad de una archidiócesis, más probable era que desarrollase una forma representativa de gobierno (véase la figura 9.6). Así que, sin duda, la exposición al PMF se saldó con una gobernanza más participativa y una reducción de la autocracia. Es revelador que, en la misma época, en el mundo islámico o en China la probabilidad de que se adoptasen unas formas participativas o representativas de gobierno eran igual a cero; se trataba de algo «impensable».[590]

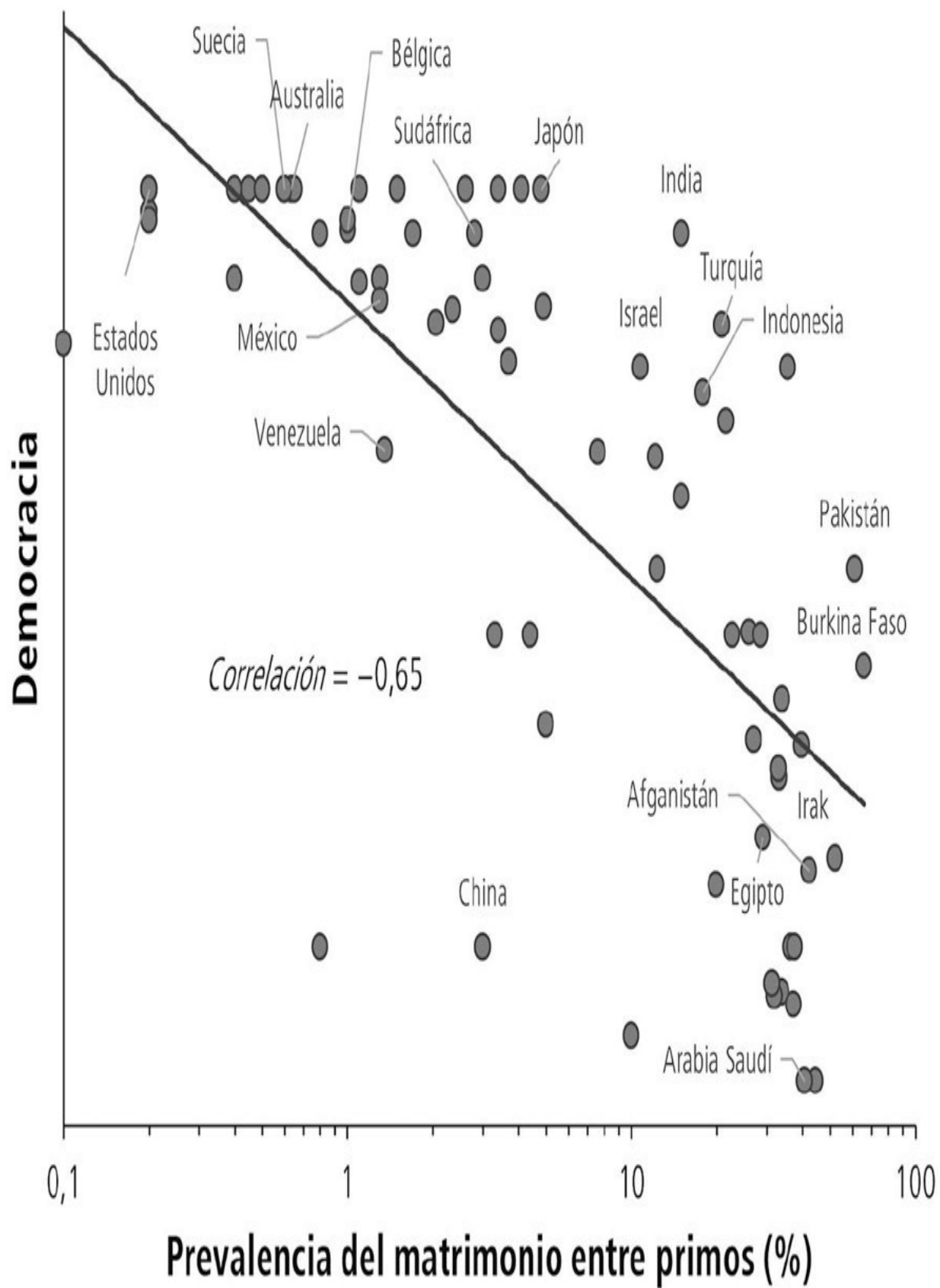


Figura 12.1. Relación entre la prevalencia del matrimonio entre primos y la calidad de las instituciones democráticas a nivel nacional. Los países con un índice más elevado de esa clase de enlaces cuentan con unas democracias más débiles. (Gracias a Jonathan Schulz por los datos).

Por último, al hacer comparaciones entre países, encontramos relaciones similares entre el parentesco intensivo y la democracia. Aquellos con un grado más elevado de parentesco intensivo cuentan con unos Gobiernos que se califican como menos democráticos en los índices internacionales. De hecho, conocer la tasa histórica del matrimonio entre primos de un país nos permite dar cuenta de cerca de la mitad de la variación total en la calidad de las instituciones democráticas a nivel nacional (figura 12.1); cuando las instituciones con base en el parentesco intensivo persisten, las instituciones democráticas nacionales se tambalean.[591]

Tomadas en conjunto, estas líneas de evidencia dan soporte a la noción de que la Iglesia, al terminar con el parentesco intensivo y cambiar la psicología de la gente, abrió el camino a la lenta expansión del pluralismo político y la democracia moderna.[592]

Hay que dejar claro que no se trata de una relación causal unidireccional. La psicología, las normas y las instituciones formales interactuaron en una especie de bucle de retroalimentación. Es decir, la aparición de unos patrones psicológicos particulares en el seno de una población puede allanar el sendero a nuevas instituciones formales, entre las que se incluyan ciertas leyes, la democracia y los Gobiernos representativos; al mismo tiempo, la creación de esas instituciones formales novedosas —adaptadas a la psicología y las normas sociales de la población— puede erigirse entonces en catalizador de nuevos cambios psicológicos. Para contar con una mejor perspectiva, vamos a examinar los efectos psicológicos a largo plazo de la adopción de instituciones democráticas formales durante la época preindustrial.

A principios del siglo XIII, en la región que corresponde a la Suiza actual, estaban brotando pueblos y ciudades como si se tratase de un caleidoscopio. Algunas de estas áreas urbanas comenzaron a adoptar ciertas formas de gobernanza participativa, mientras que otras permanecieron bajo el gobierno

autocrático de la nobleza hereditaria. Esta mezcla desigual de democracia y autocracia persistiría hasta la conquista del territorio a manos de Napoleón en 1803, quien otorgó el derecho de autogobierno a todas las comunidades haciendo que la democracia finalmente prevaleciera.

Teniendo en cuenta este experimento natural, los economistas Marcella Veronesi y Devesh Rustagi pusieron en práctica una variante del juego de los bienes públicos por parejas con 262 sujetos de 174 comunidades de toda Suiza. Este experimento de una sola ronda fue el mismo que Devesh había llevado a cabo en Etiopía con los oromos para estudiar la integración del mercado (capítulo 9). En él se pregunta a los participantes con cuánto contribuirán en función de cada una de las posibles cantidades que sus compañeros puedan aportar (en caso de que su pareja aporte primero), una decisión que luego es vinculante. Este método permite a los investigadores evaluar la inclinación de las personas hacia la cooperación condicional con extraños, asignando a cada participante una puntuación de entre -100 y 100 en función de lo positiva o lo negativa que haya sido la respuesta de aquel a las contribuciones ajenas. La puntuación media de la muestra suiza fue de 65. Para determinar el momento en que esas comunidades establecieron por primera vez instituciones formales democráticas o participativas, la pareja de economistas se zambulló en los datos históricos. Puesto que todas las comunidades suizas pasaron a ser democráticas de una manera o de otra tras la llegada de Napoleón, lo que hicieron fue calcular cuánto había estado cada una de ellas bajo alguna forma de gobernanza democrática o participativa antes de 1803.

El análisis manifiesta que la gente de aquellas comunidades suizas con un historial más prolongado de gobierno participativo es, en la actualidad, más condicionalmente cooperativa con los extraños. De hecho, por cada siglo adicional de exposición a una gobernanza democrática, la inclinación de una persona actual a la cooperación condicional aumenta en cerca de nueve puntos. Teniendo en cuenta que la media está en sesenta y cinco, nueve puntos constituyen una repercusión importante. Dicho de otro modo, si se comparan las comunidades que tenían un tipo participativo de gobierno antes de la llegada de Napoleón con las que no lo desarrollaron hasta después, lo que el resultado pone de manifiesto es que los individuos de las «democracias prenapoleónicas» (con una puntuación de ochenta y tres) son, a grandes rasgos, el doble de cooperativos que los de las «democracias posnapoleónicas» (con tan solo cuarenta y dos).

Por supuesto, es posible que haya algo especial en las comunidades que

adoptaron antes unas formas democráticas de gobierno que, al mismo tiempo, diese origen a un desarrollo político temprano y explique las diferencias psicológicas que se dan en la actualidad. En realidad, no se trataría de un auténtico experimento, pues se tendría que haber procedido de forma aleatoria para asignar la «democracia» a algunas comunidades y a otras no.

Para abordar este inconveniente, Marcella y Devesh se valieron de una sacudida política fortuita que tuvo lugar en 1218. En esa fecha, el duque Bertoldo V de Zähringen murió sin dejar herederos, lo que llevó a la dinastía a un abrupto, pacífico e inesperado final. Las ciudades y pueblos del que fuera el ducado de Zähringen quedaron libres para desarrollar sus propias formas de gobernanza, de manera que muchos optaron por instituciones participativas o representativas. El resto de las dinastías circundantes, por su parte, no conocieron ese brusco final, por lo que las comunidades bajo su dominio tuvieron que seguir esperando, en muchos casos hasta la llegada de Napoleón. La muerte sin herederos del duque aporta la aleatoriedad que necesitábamos. El conocimiento de esta sacudida histórica nos permite «extraer» —con un poco de ingenio estadístico— solo la variación en la gobernanza democrática de carácter histórico que sabemos con seguridad que es aleatoria, para ver si esta explica por sí sola la cooperación condicional con los extraños que se da en la actualidad.

En efecto, el análisis confirma que cada siglo adicional de gobernanza democrática hace que aumente la cooperación condicional de los suizos modernos en cerca de nueve puntos percentiles, más o menos lo mismo que en el análisis completo que acabamos de ver. Todo parece indicar que las instituciones democráticas formales hacen que las poblaciones sean más cooperativas, por lo menos en el caso de Suiza.[593]

Mi tesis es que una psicología cada vez más WEIRD estimuló el desarrollo de unas formas de gobernanza más democráticas y participativas, y que, una vez establecidas, esas instituciones formales incidieron más a fondo en la psicología WEIRD, por lo menos en ciertas dimensiones, quizá al reducir otro tanto el valor de la familia extendida y de las redes relacionales densas, propiciando al mismo tiempo el comercio impersonal y el aumento de la competencia entre asociaciones voluntarias.[594]

La religión más rara

El protestantismo constituye una familia de corrientes religiosas que sitúan el compromiso personal de cada individuo y su relación con lo divino en el centro de la vida espiritual. Los rituales estrafalarios, las catedrales inmensas, los sacrificios ostentosos o el ordenamiento de sacerdotes tienen un papel poco importante, y, de hecho, se los puede condenar abiertamente. Con la potestad de sus propias elecciones, los individuos construyen ellos mismos su relación con Dios, en parte con la lectura e interpretación de las Sagradas Escrituras por su cuenta o bien en pequeños grupos. Para que los fieles se pongan en contacto con la divinidad no se exige la deferencia a los ancestros, los grandes sabios, los jerarcas o las tradiciones de la Iglesia. En principio, lo único a lo que los protestantes deben respeto es a las Escrituras. En muchas de las confesiones existentes, cualquier persona puede llegar a convertirse en un dirigente religioso sin que sea necesaria ninguna formación de particular. Además, estos cabecillas son formalmente iguales al resto de la congregación, si bien es obvio que su posición les da acceso a ciertos privilegios. Por lo general, la salvación —una vida después de la muerte— se logra de acuerdo con los estados mentales internos de la gente, es decir, con su fe. Los rituales y los actos desempeñan un papel más bien reducido, o incluso ninguno en absoluto. Las intenciones y las creencias, o lo que hay en el fondo de las personas, es lo que más importa. El mero hecho de pensar en cometer un asesinato, un latrocinio o un adulterio es muchas veces ya un pecado en sí mismo. Las confesiones principales también enfatizan que todo el mundo es llamado a tener una ocupación o una vocación que se escoge de forma libre y que se ajusta de un modo único a sus atributos y dotes particulares. Trabajar duro para sacar adelante la propia vocación con diligencia, paciencia y disciplina es contribuir a los designios de Dios. A veces sirve para alcanzar el cielo, pero también puede ser la marca que indica públicamente que esa persona es una de las elegidas.[595]

¿Resulta familiar algo de esto? Espero que la descripción que acabo de hacer evoque los ecos de los patrones psicológicos que hemos ido reuniendo y explicando a lo largo de todo el libro: individualismo, moralidad no relacional, prosocialidad impersonal (igualdad de los extraños), disconformidad, resistencia a las tradiciones, culpabilidad antes que vergüenza, disposición al trabajo duro, autorregulación, papel central de los estados mentales en los juicios morales y amoldamiento de las disposiciones personales a la ocupación elegida.

Lo que hizo el protestantismo en el siglo XVI fue sacralizar el complejo psicológico que se había estado filtrando en Europa a lo largo de los siglos anteriores a la Reforma. Mi premisa es que muchas poblaciones ya habían desarrollado una psicología individualista en la que se plasmaba —si bien de un modo embrionario— el núcleo psicológico de los movimientos religiosos del siglo XVI que condujeron al protestantismo. El propio Martín Lutero era un monje agustino, empleado en la Universidad de Wittenberg, una ciudad con estatuto propio (ni más ni menos que hasta tres asociaciones voluntarias). Si las variedades protestantes de la fe se difundieron tan rápido fue en parte porque los valores religiosos que estaban en su núcleo y su forma de ver el mundo entoncaban con la psicología proto-WEIRD de la época. Por supuesto, si varios reyes, duques y príncipes se subieron a ese tren fue por múltiples razones políticas y económicas; por ejemplo, la Iglesia poseía una gran cantidad de terrenos que estos gobernantes podrían confiscar. Pero si quienes ostentaban el poder permitieron que sucediese fue también, en parte, porque los movimientos protestantes conectaban de forma profunda con amplios sectores de la población. En otras palabras, los procesos que vengo describiendo a lo largo del libro —la aparición de las familias nucleares, los mercados impersonales y las asociaciones voluntarias en competencia— habían preparado el terreno psicológico de Europa para sembrar las semillas de la Reforma.[596]

Por supuesto, la Reforma protestante no salió de la nada, y no puede entenderse bien si se la ve como un movimiento o acontecimiento aislado. Por el contrario, es el reflejo de un proceso evolutivo cultural por el que una serie de individuos con ideas afines dieron vida a una diversidad de organizaciones religiosas, cada cual con sus propias creencias sobrenaturales, rituales y prácticas. Algunos de estos paquetes religiosos se adaptaban mejor a los patrones psicológicos emergentes que los que se podían encontrar en el seno de la Iglesia católica de Roma. Durante la Edad Media, ya habían aparecido una variedad de precursores de la Reforma; Max Weber hizo notar las similitudes entre el protestantismo y la Orden del Císter (1089). Más tarde, en el siglo XIV, en Inglaterra, John Wycliffe mantuvo que los cristianos debían leer las Escrituras por sí mismos, en lugar de dejar la tarea en manos de papas y sacerdotes. Tal y como haría Lutero más de un siglo después, tradujo la Biblia al idioma local (el inglés medio, en aquella época). También al igual que Lutero y sus contemporáneos, veneraba a san Agustín, y arremetió contra la jerarquía papal y la venta de bulas. Si bien se extinguieron antes de poder arraigar, los movimientos religiosos como el encabezado por Wycliffe eran más compatibles con la psicología proto-WEIRD que se estaba desarrollando en muchas poblaciones europeas de lo que lo eran

sus competidores católicos. Si se entiende que, en parte, el protestantismo fue una respuesta a un paisaje psicológico en pleno cambio, no solo descifraremos por qué surgió y se difundió, sino, además, por qué tendió al individualismo, la disciplina, el igualitarismo, a que las personas se centrasen en sí mismas y a orientarse a la confianza y al mentalismo.[597]

Al contrario que muchas de las sectas protestantes, la Iglesia descansaba —quizá irónicamente— en el modelo de la familia patriarcal romana. La autoridad era vertical y estricta, como en el caso de los patrilinajes. Los sabios religiosos, a los que en un determinado momento se los pasó a llamar «padres» o «papá» (en el caso del «papa»), contaban con un acceso privilegiado a las verdades y a los poderes especiales de la divinidad, incluido el poder para otorgar (canalizándolo) el perdón de Dios. Dotados de sabiduría y santidad, los dirigentes de la Iglesia debían ser venerados y obedecidos. Solo a través de ella, la Iglesia, con sus ritos especializados y la élite de sus practicantes, podía una persona normal encontrar el camino hacia Dios y la vida después de la muerte. La relación directa y no mediada con el Señor no se observaba.[598]

Desde luego que para encarar la competencia de una variedad de confesiones protestantes la Iglesia evolucionó con el tiempo, de tal modo que se fue haciendo más compatible con la psicología WEIRD, en particular en ciertas ramificaciones, como sería el caso de la Compañía de Jesús. Tales reformas, no obstante, no podían ir demasiado lejos, ya que la Iglesia socava el carácter eterno de su propia autoridad al cambiar las reglas de la admisión celestial. Antes de la Reforma, sin una excesiva competencia para ganar adeptos, la Iglesia no se había estado adaptando a la psicología cambiante de los fieles.

¿Es el protestantismo, como ocurre con la gobernanza democrática, una vía psicológica de dos sentidos? ¿Impulsaron las instituciones y creencias desarrolladas en el seno de estas proliferantes comunidades religiosas unos cambios psicológicos ulteriores? ¿Catalizó el protestantismo —o al menos algunas de sus versiones— una serie de efectos en cascada sobre la psicología de las personas, de tal forma que estimuló la prosperidad económica?

Es probable que sí, aunque, como vamos a ver, se trata de una cuestión complicada. En el preludio del libro, vimos que la creencia protestante de que cada cristiano ha de leer la Biblia por sí mismo llevó a la difusión de la alfabetización y la escolarización formal, primero por toda Europa y luego en el resto del mundo. Al impulsar una alfabetización generalizada, el protestantismo

hizo que aumentase el grosor del cuerpo calloso de los seres humanos, se agudizase su memoria verbal y mermasen sus capacidades para el reconocimiento facial. Pero ¿de qué modo conformó la mente de las personas? [599]

Unas inyecciones de refuerzo

El protestantismo actuó como una inyección de refuerzo para muchos de los patrones psicológicos WEIRD que hemos venido analizando en el libro. En el capítulo 6, hemos examinado la influencia que tienen la intensidad del parentesco y la exposición a la Iglesia de Occidente, a nivel nacional, sobre una diversidad de variantes psicológicas. Esos mismos análisis ponían de relieve que, más allá del impacto de la intensidad del parentesco o de las dosis de exposición a la Iglesia, en los países con mayorías protestantes se recogía un índice incluso más elevado de individualismo (véanse las figuras 1.2 y 6.4), de confianza impersonal (en las figuras 1.7 y 6.6) y del énfasis en la creatividad que en la mayor parte de los países católicos. De media, la gente de los países protestantes hacía más donaciones anónimas de sangre y sus diplomáticos acumulaban menos multas de aparcamiento sin pagar. Al comparar a los individuos de las mismas regiones de Europa (véase el capítulo 7), quienes se identificaban como protestantes (frente a católicos) hacían gala de unos mayores individualismo e independencia, menos conformidad y obediencia y un grado más elevado de confianza impersonal y equidad con los extraños. En este caso, las «inyecciones de refuerzo» del protestantismo van más allá de la influencia histórica de la Iglesia.[600]

Otros análisis, que parten de unos conjuntos de datos distintos, hacen aún más hincapié en estas conclusiones y las llevan más allá. Tras haber comparado a miles de sujetos de treinta y dos países, el economista Benito Arruñada ha llegado a la conclusión de que los protestantes (1) tienen un apego inferior a la familia, (2) se muestran menos tolerantes con el fraude fiscal y (3) confían más en los extraños que los católicos de su mismo país con condiciones demográficas y económicas similares. También es menos probable que en el dilema del pasajero opten por mentir ante un tribunal para ayudar a un amigo que condujese de forma irresponsable (véase la figura 1.6). Lo que esto nos indica es que, en

comparación con los católicos, los protestantes europeos hacen gala de una moralidad no relacional incluso más marcada y de un grado más alto de prosocialidad impersonal.[601]

Para obtener un cuadro aún más completo, Adam Cohen ha dirigido una investigación psicológica en la que se compara la importancia que tienen los estados mentales para los protestantes, los católicos y los judíos de Estados Unidos. Se llevó a cabo en la Universidad de Pensilvania, donde se contaba la siguiente anécdota a los participantes:

El señor K se sacó el grado en la Universidad de Pensilvania en 1992. Trabaja para una empresa de investigación de mercado y está muy metido en lo que hace. Lo cierto es que, en su momento, estaba deseando terminar los estudios universitarios para empezar a trabajar y así no depender más de sus padres, porque, a decir verdad, al señor K nunca le han gustado mucho sus padres. En su fuero interno, juzga que se meten demasiado en su vida y que tienen unas personalidades y unos planes para el futuro muy distintos a los suyos.

A continuación se ofrecen dos opciones para el señor K; (A) ignora en gran medida a sus padres, se olvida de llamarlos o de ir a verlos el día de su cumpleaños o (B) finge quererlos; y los llama por teléfono, va a verlos y les envía bonitos regalos de cumpleaños.

¿Tiene el señor K un buen carácter? ¿Es mejor fingir y hacer mecánicamente los gestos de honra a los padres que serían de esperar, aunque puedan no gustarle, o hay que ser fiel a los propios sentimientos (o bien cambiarlos)?

En el experimento de Pensilvania, los protestantes diferían de los judíos, quienes tendían a pensar que el señor K demostraba tener un buen carácter cuando se comportaba con amabilidad con sus padres. Sin embargo, cuando sus actos se correspondían con sus pensamientos y trataba mal a sus progenitores, estimaban que su actitud era reprochable. Por contra, los protestantes pensaban que el señor K tenía en cualquier caso un mal carácter, por lo que lo calificaban de igual modo —pobremente—, con independencia de lo que hiciese. Para estos, lo que importaba era el estado mental del señor K, y, al parecer, lo que sentía por sus

padres estaba «mal» en sí.

Al poner a judíos y protestantes a juzgar a un hombre que piensa en tener una aventura con una atractiva compañera de trabajo, pero que —tras mucho ponderarlo— decide, en última instancia, dejarlo pasar, se obtenían unos resultados similares. Los judíos se inclinaban a juzgarlo con transigencia, poniendo el énfasis en lo que acabó haciendo. Los protestantes, por contra, se mostraban mucho más duros con él, a pesar de su acerada capacidad de autocontrol. Es destacable el hecho de que estos judíos y protestantes norteamericanos no diferían en el modo de juzgar al hombre si decidía ir adelante con la aventura, sino tan solo cuando sus actos no coincidían con sus estados mentales. El presidente Jimmy Carter, baptista y sureño de Georgia, cristalizaba de un modo muy adecuado el sentimiento protestante cuando dijo en una entrevista: «He mirado a muchas mujeres con lujuria, he cometido adulterio con el pensamiento en una gran cantidad de ocasiones». Por contraste, son muchos los adeptos a otras confesiones que mantienen que si se queda tan solo en un estado mental, no es adulterio.[602]

Cuando se lleva a cabo la comparación entre los protestantes y los católicos de Estados Unidos, las diferencias son, en cierto modo, pequeñas, pero, aun así, se sigue constatando que los primeros dan más importancia que los segundos a los estados internos, las creencias, los sentimientos y las disposiciones de las personas. Mediante una batería de estudios, Cohen y sus colaboradores evidenciaron que los protestantes están más inclinados que los católicos a cometer el error de atribución fundamental, esa tendencia de las personas WEIRD a poner el énfasis en las disposiciones internas de los demás, por encima de factores contextuales que son obvios, a la hora de juzgarlos. A partir de una serie de experimentos, el equipo de Cohen planteó la conjetura de que ese efecto tuviese origen en el modo en que los protestantes conciben la independencia del alma. A diferencia de lo que ocurre con los católicos, que cuentan con la Iglesia, los sacerdotes, los sacramentos (como la confesión y la penitencia), la comunidad de los fieles y las oraciones de sus amigos y familiares para ayudar a sus almas a entrar en el cielo, los protestantes están solos, desnudos y abandonados al juicio de Dios.

Vale, pero ¿qué ocurre con la hipótesis de Max Weber que vincula el protestantismo, a través de sus efectos en la psicología, con los orígenes del capitalismo? ¿Hacen gala los protestantes —o los fieles de algunas de las sectas protestantes, como puedan ser los calvinistas— de una ética de trabajo más

férrea, de un mayor grado de frugalidad y paciencia, tal y como planteaba el famoso sociólogo alemán?

El trabajo sagrado, el sexo prohibido y el suicidio

El establecimiento de una conexión causal firme entre el protestantismo y determinadas consecuencias psicológicas, como una ética de trabajo más férrea, se ha revelado como una tarea espinosa por varias razones. En primer lugar, ya hemos hablado de algunos movimientos religiosos que se dieron en Europa antes de la Reforma y que es probable que generasen unos efectos psicológicos similares. Los movimientos monásticos como el de los cistercienses, que ponían el énfasis en el poder purificador del trabajo, estuvieron proliferando durante cinco siglos antes de la Reforma. Como ya hemos visto, los católicos «tratados con el Císter» parecían «protestantes» en cuanto a la ética del trabajo, lo que significa que, si se quiere aislar la influencia del protestantismo, hay que tener en cuenta el movimiento cisterciense. En segundo lugar, la persistente competencia entre la Iglesia y el protestantismo puede haber estrechado las diferencias entre católicos y protestantes, al menos en las áreas específicas donde la rivalidad fue encarnizada. Un ejemplo es la Orden de Jesús, forjada en las fraguas de la Contrarreforma, que promovió con energía la escolarización, la alfabetización, la autodisciplina y la laboriosidad de un modo paralelo a muchas de las corrientes protestantes. Hay evidencias recientes de que los jesuitas —al menos allí donde tuvieron todo el control— dieron lugar a un legado psicológico a largo plazo que parece incluso más «protestante» que el de los cistercienses. En tercer lugar, lo que parecen resultados claros pueden verse difuminados por otras etnias y grupos religiosos que han desarrollado, de forma independiente, una férrea ética del trabajo a su propia medida, algo de lo que tanto los judíos culturales como los han, en China, son ejemplos muy apropiados. Por último, hay buenas razones para creer que algunos aspectos de la psicología puritana se desprendieron de sus amarres religiosos y permearon más ampliamente la base de la cultura y la psicología estadounidenses; tal y como notaba Alexis de Tocqueville en el epígrafe con el que iniciábamos este capítulo, incluso los norteamericanos que no son religiosos (como es mi caso) tienen unas trazas un poco «protestantes».

[603]

A pesar de estas dificultades, existe un cuerpo creciente de trabajos que dan soporte a la idea de que las creencias y prácticas protestantes fomentan el trabajo duro, la paciencia y la diligencia. Vamos a empezar por el marco más general. Si hacemos una comparativa entre países de todo el mundo, cuanto mayor es el porcentaje de protestantes, más paciencia demuestra la gente en las pruebas basadas en el descuento con demora, tal y como se recoge en el mapa de la figura 1.4. Se trata de un resultado que alcanza unas cotas incluso mayores si se recurre al porcentaje de protestantes en el año 1900, en lugar de a valores contemporáneos.[604]

El problema con esas investigaciones, como ocurre con la mayoría de las que vinculan el protestantismo, o bien a variables psicológicas como el descuento con demora, o bien a comportamientos reales como el número de horas dedicadas al trabajo, es que, en la actualidad, la gente puede cambiar de religión o dejarla totalmente de lado. Así pues, no podemos decir si lo que ocurre es que la gente que ya es paciente de antemano se decanta por el protestantismo o si un mayor nivel de ingresos hace que, por un lado, las personas se vuelvan más pacientes y, por otro, que se adhieran al protestantismo. Ambas posibilidades podrían estar en el origen de las correlaciones observadas. Por fortuna, existe un experimento natural al que dieron lugar las complejas políticas del Sacro Imperio Romano Germánico en el siglo XVI, el cual nos indica, al menos provisionalmente, que el protestantismo fomentó realmente una ética de trabajo más férrea. Con la Paz de Augsburgo de 1555, que puso fin a la guerra entre el emperador Carlos V y los príncipes luteranos en rebelión, se decidió que cada gobernante regional dentro del imperio podría decidir, a título individual, si la religión de su pueblo sería la católica o la protestante. Así, cada cual tomó su decisión de acuerdo con una variedad de razones idiosincráticas, incluidas las convicciones religiosas de carácter personal o las exigencias de la política en la zona. En última instancia, los alemanes tendrían la libertad de elegir la fe que querían profesar, pero para entonces la suerte estaba echada, y la mayoría de la gente no hizo más que optar por la fe que ya había sido elegida por el regidor local que se hubiese quedado al mando tras la Paz de Augsburgo. En la actualidad, la influencia de aquellas decisiones principescas sigue explicando gran parte de la variación entre demarcaciones protestantes y católicas de los municipios germanos (véase la figura P.2 para consultar la variación en 1871).

Puede verse el diseño experimental si se piensa en las decisiones de los gobernantes del siglo XVI como la imposición de un «tratamiento», o protestante o católico, sobre distintas poblaciones de todo el Imperio, de manera

que algunas recibieron el «tratamiento protestante» y otras el «tratamiento católico». Conocer los dictámenes de aquellos regidores nos permite extraer y estudiar solo aquella parte de la variación religiosa —en lo que respecta a católicos y protestantes— que se pueda dar en la actualidad y sea consecuencia de aquellas resoluciones. Si combinamos esta información con los datos sobre el tiempo de trabajo que dedica la gente en la época actual, un análisis detallado nos revelará que aquellas poblaciones «tratadas» con protestantismo trabajan durante más horas que las que fueron «tratadas» con catolicismo. Más en concreto, el protestantismo lleva a los alemanes a trabajar cerca de tres o cuatro horas semanales más de media. Se trata de un resultado que se mantiene con independencia de la edad, el sexo, la educación, el estado civil o el número de hijos, entre otros factores. La conclusión es que, si bien los protestantes no reciben salarios más altos que los católicos (una vez que damos cuenta de las diferencias en el nivel educativo), acaban por obtener unos ingresos superiores, debido a que trabajan más horas y tienden a optar por ocupaciones, como montar un negocio, que les permiten trabajar más. La conclusión es congruente con otros trabajos en los que se pone de manifiesto que estar en paro reduce la sensación de bienestar más entre los protestantes que entre los católicos; es presumible que la actividad de los protestantes tenga una centralidad crítica en su sentido del «yo» o en la proximidad a Dios.[605]

Los psicólogos han aportado trabajos de laboratorio para complementar los indicios recabados en el mundo real, para lo que han comenzado a sondear algunas de las formas en que las creencias protestantes pueden aumentar la autorregulación y hacer que las personas trabajen con más denuedo. Una vez que han cometido un pecado, los católicos que experimentan el sentimiento de culpa pueden arreglar la situación mediante la confesión de los pecados a un sacerdote y el cumplimiento de la penitencia que este les imponga. En el momento en que lo hagan, serán perdonados y podrán volver a incorporarse al camino hacia el cielo por la vía rápida (o así lo piensan ellos). En el caso de los protestantes, sin embargo, no existe esa ruta directa del pecado a la confesión, la penitencia y el perdón. En su lugar, cuando se hace algo pecaminoso —lo que incluye cosas como pensar en actos sexuales vedados—, esto parece suscitar una respuesta compensatoria, la cual implica hacer más «cosas buenas». Puesto que muchos protestantes ven su ocupación laboral como una llamada divina, o bien conciben, sin más, el trabajo como algo purificador, esa respuesta de compensación consiste a menudo en trabajar con más ahínco.

Para analizar esto en el laboratorio, lo primero que hicieron Emily Kim y sus

colegas fue recurrir a una ingeniosa técnica para inducir a una muestra de protestantes, católicos y judíos pensamientos sobre la experiencia de tener relaciones sexuales con sus hermanas, para luego, mediante una prueba de composición de palabras, recordarles a algunos de ellos la cuestión de la salvación eterna. Para concluir, les ponían a trabajar en distintos proyectos. Cuando se procedía a introducir en la cabeza de los protestantes la idea del incesto con sus hermanas, estos trabajaban con más empeño y se mostraban más creativos. Este efecto se evidenciaba con especial tenacidad tras el recuerdo de la salvación. Por contra, la culpabilidad que experimentaban los judíos o los católicos —si la había— devaluaba el empeño que ponían en los proyectos. Ahora bien, todo esto podría deberse a que quizá los protestantes perciben con más fervor la inmoralidad de los pensamientos incestuosos o a que no cuentan con una forma fácil de limpiar ese pecado.

Esta investigación plantea que algunas formas de protestantismo, al modificar las creencias católicas, pueden haber tropezado con una ingeniosa forma de encauzar la compulsión masculina por el sexo prohibido, de tal forma que los hombres trabajen más duro, durante más tiempo y de un modo más creativo. Los protestantes, de este modo, tendrían la posibilidad de hacer que se evapore la culpa mediante un trabajo productivo, consagrándose a la vocación para la que han sido llamados. En caso de que esta investigación provisional se vea confirmada, daría testimonio de un medio fascinante por el que las creencias religiosas pueden haber evolucionado para explotar una rica reserva de energía creativa.

Sea cual fuere la fuente de la motivación de la gente, la ética protestante de trabajo se puede observar en el mundo real de diversas maneras, incluso a través de las pautas de voto. Mediante un experimento natural sobrevenido en Suiza, los investigadores han demostrado que un historial protestante influye en la tendencia de las votaciones en los referendos nacionales. Suiza cuenta con un grado sustancial de democracia directa, de manera que existen registros de las votaciones de muchas leyes específicas. Los resultados muestran que los protestantes tienden a votar contra las disposiciones que limiten las horas de trabajo, como las que imponen un aumento de las vacaciones, la reducción de la edad de jubilación o una rebaja de la semana laboral. Los protestantes quieren trabajar, pues tiene un valor sagrado.[606]

¿Y qué hay del papel del protestantismo en la expansión económica de carácter masivo que tuvo lugar en Europa a partir de 1500, y particularmente en el

despegue que conocemos como la Revolución Industrial? Antes de responder a esta pregunta, he de resaltar que los cambios psicológicos que he estado describiendo habían allanado de pleno el camino a las religiones individualizantes, sobre la base de la centralidad de los estados mentales, la fe personal y las intenciones de los individuos. Si Carlos V hubiese ejecutado a Lutero de inmediato en la Dieta de Worms, en 1521 (borrando del mapa la Reforma protestante), no habría tardado en surgir algo similar al protestantismo para ocupar su lugar. Creo que puedo afirmarlo con cierta seguridad, porque, como ya hemos indicado, incluso antes de Lutero ya estaban surgiendo movimientos similares al protestantismo, como es el caso de los Hermanos de la Vida Común, que se extendieron por muchas ciudades y pueblos de los Países Bajos y Alemania durante el siglo XIV. Al igual que los posteriores movimientos protestantes, los Hermanos predicaban el valor del trabajo manual y animaban a los individuos a desarrollar una relación con Dios propia y personal. Como no puede ser de otra forma, esto implicaba la idea de que la gente debía aprender a leer las Escrituras por sí misma. A diferencia del protestantismo, los Hermanos llegaron a contar con el sello de aprobación de un obispo, de manera que estaban oficialmente dentro de la Iglesia. Antes de que Lutero apareciese en escena, en 1517, los Hermanos habían llevado a cabo una labor de alfabetización y es probable que impulsasen el crecimiento urbano de muchas ciudades neerlandesas y alemanas. Así pues, es crucial entender que el protestantismo constituía un conjunto de movimientos religiosos relacionados temáticamente, los cuales estaban confluyendo de diversas maneras en torno a los patrones psicológicos que se habían venido desarrollando en varias poblaciones europeas. [607]

Una vez subrayado este punto, cabe decir que es probable que la difusión del protestantismo (o de una versión en particular de este) cambiase la psicología de las personas, sus preferencias y sus comportamientos, de tal manera que se impulsase el crecimiento económico y el cambio político. Después de 1500, las regiones más protestantes de Europa conocieron un desarrollo de la economía más rápido que el de las católicas, incluso aunque muchas de estas fuesen inicialmente más ricas. Es verosímil que fuese pasado 1800 cuando las confesiones protestantes llegaron a tener un mayor impacto sobre los ingresos y el crecimiento económico. Al inculcar la austeridad, la paciencia y una ética de trabajo interiorizada, al tiempo que exigía cierto grado de alfabetización y alentaba la escolarización, el protestantismo había preparado psicológicamente a la población rural para participar en la Revolución Industrial y darle más alas. Las evidencias disponibles a partir del siglo XIX para el caso de la revolución

industrial alemana dan muestras de que, en comparación con el catolicismo, el primer protestantismo impulsó unas tasas más elevadas de alfabetización, unos ingresos más elevados y una mayor participación en las industrias manufactureras y de servicios (frente a la agricultura).[608]

En lo político, es factible que el protestantismo estimulase la formación de sistemas de gobierno democráticos y representativos, primero en Europa y luego por todo el mundo. Es algo que ocurrió (y sigue ocurriendo) por varias razones que están interrelacionadas. La primera es que, a diferencia de la jerarquizada Iglesia, el protestantismo exige a las comunidades que desarrollen sus propias organizaciones religiosas de autogobierno recurriendo a principios democráticos. Ya en las primeras reformas protestantes de Ulrico Zuinglio, se exhortaba a las ciudades y pueblos suizos a recurrir al voto de la mayoría para tomar decisiones locales. Esto proporcionó a los protestantes experiencia en la creación de organizaciones de autogobierno y la implantación de los principios democráticos. En los siglos XIX y XX, los misioneros protestantes favorecieron la formación de grupos de acción política y ONG en todo el mundo. La segunda razón, como ya he explicado, es que el protestantismo promovió la alfabetización, la escolarización y el uso de la imprenta. Todo ello tiende a fortalecer a la clase media, estimula la productividad económica y posibilita una mayor libertad de expresión. Por último, la inyección de refuerzo de la psicología WEIRD suministrada por el protestantismo hace que las leyes imparciales, la autonomía personal y la libertad de expresión tengan aún más atractivo psicológico y que resulten más necesarias socialmente. A nivel mundial, los países no europeos cuya experiencia misionera, a lo largo de la historia, se había fundamentado en una actividad protestante más activa se hicieron más democráticos durante la segunda mitad del siglo XX.[609]

Además de incentivar la alfabetización, la escolarización, la democracia y el crecimiento económico, el protestantismo tiene otro efecto importante, y es que abre a la gente las puertas del suicidio. En la mayor parte de las fes individualistas, el trayecto que lleva a Dios es, en última instancia, un acto solitario que puede hacer que las personas se sientan aisladas y desamparadas. Max Weber recalcó que el protestantismo puede inducir «un sentimiento de soledad sin precedentes». Otros observadores han sospechado durante mucho tiempo que, en comparación con el catolicismo, por lo menos algunas formas de protestantismo, con su énfasis en la autosuficiencia y la responsabilidad personal, podrían aumentar las probabilidades de que la gente se suicide. Se trata de un debate que viene ya de lejos, remontándose por lo menos hasta finales del

siglo XIX, cuando el sociólogo francés Émile Durkheim puso el asunto de relieve.

En la actualidad, unos conjuntos de datos más refinados permiten a los investigadores arrojar nueva luz sobre esta vieja cuestión. En particular, los economistas a los que hemos conocido en el preludio, Sascha Becker y Ludger Woessmann, reunieron los datos estadísticos más tempranos que hubiese disponibles sobre el suicidio en trescientos cinco municipios de la Prusia decimonónica. En primer lugar, constataron que las provincias con un porcentaje más alto de protestantes en el siglo XIX tenían unos índices de suicidio más elevados. Todas las demarcaciones protestantes tenían, de media, cerca de quince suicidios anuales más (por cada cien mil habitantes) que las católicas. Para el conjunto de las provincias, la tasa media de los suicidios era de trece por cada cien mil habitantes, por lo que otras quince muertes suponen un añadido considerable. Esta relación se mantiene incluso después de suprimir otros factores de importancia, como el nivel de alfabetización, el tamaño de la vivienda, el nivel de urbanización de la zona de residencia y la magnitud del sector manufacturero o de servicios.

A continuación, al igual que habían hecho con la alfabetización, Becker y Woessman recurrieron a la distancia desde una provincia hasta el epicentro de la reforma alemana para dar lugar a un experimento natural, y es que aquellas que estaban más cercanas a Wittenberg habían recibido unas «dosis» más altas de protestantismo. A partir de ahí, recurrieron a los datos históricos para observar las tasas de suicidio después de que esas provincias se hubiesen estado «cociendo a fuego lento» durante unos siglos. Resultaba que el efecto era aún mayor: las provincias que habían recibido una dosis histórica de luteranismo más elevada tenían unos índices de suicidio mucho más elevados. Por cada cien kilómetros que alguna de esas demarcaciones estuviese más cerca de Wittenberg, su porcentaje de protestantismo en el siglo XIX aumentaba entre siete y nueve puntos percentiles. Y por cada aumento de veinte puntos percentiles en la proporción de protestantes (frente a católicos) en una provincia, la tasa de suicidios aumentaba entre cuatro y cinco personas por cada cien mil habitantes. Otros estudios indican que estos resultados se aplicarían al caso de Suiza, y es probable que a la mayor parte de Europa. En general, los datos parecen apuntar a que el protestantismo puede hacer que la gente se sienta desamparada y, por lo tanto, que aumenten las probabilidades de que se suicide.[610]

Para ser claros, en el balance que estoy desarrollando aquí, la emergencia del

protestantismo es tanto una consecuencia como una causa de la psicología cambiante de las personas. En cuanto que conglomerado de confesiones, representa la unión religiosa de los modos de pensar y sentir proto-WEIRD que habían estado evolucionando culturalmente en gran cantidad de centros urbanos durante la Edad Media. Sin embargo, al envolver bajo el mismo manto estos valores, motivaciones y visiones del mundo y darles la bendición de Dios, así como al vincularlos a una vida después de la muerte sujeta a contingencia, algunas versiones del protestantismo dieron lugar a unas potentes re combinaciones culturales que no solo dieron lugar a unas psicologías incluso más WEIRD (es decir, más raras), sino que además contribuyeron al crecimiento económico, la eficacia de las instituciones democráticas y el aumento de las tasas de suicidio.

¿Materia oscura o Ilustración?

En los siglos XVII y XVIII, había empezado a consolidarse en las mentes de destacados intelectuales europeos, como John Locke, David Hume, Voltaire, Montesquieu, Thomas Paine o Adam Smith, un complejo de ideas interrelacionadas en torno a los sistemas constitucionales de gobierno, la libertad, la imparcialidad de las leyes, los derechos naturales, el progreso, la racionalidad y la ciencia. Este cargamento a flote de ideas WEIRD había estado acumulándose durante siglos, llevado por el creciente río de la materia oscura de la psicología —individualismo, disposicionalismo, pensamiento analítico y prosocialidad impersonal—, la cual he estado analizando a lo largo del presente libro. Esta materia oscura de la psicología —invisible y no muy fácil de detectar, como ocurre con la materia oscura de la física— ha estado manifestándose durante mucho tiempo en los estatutos y en las constituciones de las ciudades libres, las órdenes monásticas y las universidades, así como en el derecho canónico. Los pensadores de la Ilustración se inspiraron en todas estas ideas y conceptos y los recombinaron, mediante unas mentes equipadas con una psicología proto-WEIRD. Tanto Locke como Rousseau, por poner dos ejemplos, veían la sociedad como algo que se había construido en torno a un contrato social entre los individuos, según el cual la autoridad del Gobierno emanaba del consentimiento de los gobernados. Es decir, que comenzaban a entender la

sociedad como una asociación voluntaria, y más específicamente como una corporación. Siglos antes, el derecho canónico había estipulado que quienes dirigiesen una corporación necesitaban la aprobación de los miembros de esta para llevar a cabo cualquier acción que los afectase. Además, debido al papel central de los mercados impersonales y los mercaderes, las leyes contractuales fundamentadas en las normas de la *lex mercatoria* se habían desarrollado hasta un grado sin precedentes en la Europa medieval. La propia idea de que una persona pudiese actuar en plena libertad, con independencia del clan, la familia o el linaje al que perteneciese, para cerrar acuerdos socialmente aislados (contratos) prefigura un mundo con un grado inusual de individualismo y colmado de intercambios impersonales.[611]

Al igual que los ancestros intelectuales que tuvieron en el seno de la Iglesia, los intelectuales de la Ilustración también construyeron sus propias teorías políticas y científicas, asignando propiedades a los individuos y a los objetos, pues eran pensadores analíticos. En particular, las teorías políticas de la Ilustración asignaban derechos naturales a los individuos, tal y como lo ilustra la tríada de Locke de «vida, libertad y propiedad», de la que emanaba todo lo demás. Hemos visto que ese mismo enfoque ya se había puesto en práctica en las ciudades independientes del siglo XII, aunque de un modo menos ostentoso, y luego fue remodelado en la forma de constructos filosóficos al importarse al derecho canónico. En el siglo XIV, los derechos naturales llegaron a tener un aura de respetabilidad aún mayor —filosóficamente hablando— gracias a monjes franciscanos como Guillermo de Ockham (probablemente lo conozcas por su famosa navaja). Por contraste, la mayoría de las teorías políticas no occidentales justificaban el poder político y una serie de privilegios económicos en función de los vínculos del linaje, la ascendencia genealógica o el mandato divino, y no en los derechos individuales. No obstante, cuanto más WEIRD (más rara) sea tu psicología, menor será tu inclinación a enfatizar los lazos relacionales y más estímulos tendrás para dar forma a propiedades invisibles, que asignarás a los individuos y te servirán para justificar leyes de aplicación universal.[612]

El balance final es que los pensadores de la Ilustración no dieron de repente con la combinación de la caja de Pandora, para sacar de ella la petaca de la razón y la botella de ron de la racionalidad a partir de las que se concibió el mundo moderno. Más bien, fueron parte de un largo proceso de evolución cultural acumulativa que había estado conformando el modo en que las poblaciones europeas percibían, pensaban, razonaban y se relacionaban entre sí, y que se remontaba a la Antigüedad tardía. No eran más que los intelectuales y escritores

que había sobre el escenario cuando las formas más WEIRD (más raras) de pensar comenzaron a fluir hacia uno de los últimos reductos de resistencia que quedaban en Europa, la nobleza.

■

[\[566\] La democracia en América, Madrid: Akal, 2007, trad. de Raimundo Viejo Viñas.](#)

[\[567\] Rockmore et al., 2017.](#)

[\[568\] Pinker, 2018.](#)

[\[569\] Para ejemplos, véase MacFarlane, 1978, 2014; McCloskey, 2007; Tierney, 1997.](#)

[\[570\] Bartlett, 1993; Berman, 1983; Lilley, 2002; Stephenson, 1933; Tierney, 1997.](#)

[\[571\] Tierney, 1997, p. 76.](#)

[\[572\] Boswell, 1988; Burguiere y Klapisch-Zuber, 1996; Gellhorn, 1987; Greif y Tabellini, 2015; Lape, 2002; Slingerland, 2008, 2014. De manera similar, la parentela de los funcionarios chinos era objeto de sanciones en virtud del rango administrativo de su familiar y de la cercanía de la relación del perpetrador con ellos. Claro que estos sesgos aún aparecen en las sociedades WEIRD en la actualidad, pero no están integrados en la legislación formal y no son muchos quienes los encuentren aceptables. Al igual que los padres chinos, en el mundo antiguo tanto los padres romanos como los griegos tenían amplia autoridad para quitarles la vida a sus pequeños, abandonarlos o, como a veces sucedía, venderlos como esclavos \(Boswell, 1988; Burguiere y Klapisch-Zuber, 1996; Lape, 2002\). Para una perspectiva sobre cómo se pensaba y razonaba en China a principios del siglo XX, véase Yutang, 1936.](#)

[\[573\] Desde luego, los padres fundadores tuvieron que afrontar algunas incoherencias flagrantes, incluida la participación en una institución como la esclavitud. Ahora bien, esta contradicción les preocupaba, como a muchos otros pensadores analíticos, lo cual es crucial. Sabían que se trataba de algo que, en un](#)

momento u otro, tendrían que resolver, ya fuese poniendo fin a la esclavitud o concluyendo que los esclavos eran un tipo de creación diferente y que, por lo tanto, no estaban sujetos a las aserciones autoevidentes sobre los derechos inalienables. Unos pensadores menos analíticos no se preocuparían demasiado de las contradicciones entre categorías como esa (Buchtel y Norenzayan, 2008; Ji, Nisbett y Su, 2001; Nisbett, 2003).

[574] Tierney, 1997, p. 56.

[575] Berman, 1983; Tierney, 1997. Berman (1983, p. 195) escribe: «Puesto que Dios gobierna mediante la ley, las autoridades eclesiásticas y seculares, investidas por él, declaran principios legales e imponen las sanciones apropiadas, así como los remedios, en función de la infracción. No pueden ver directamente en las almas de las personas, como sí hace Dios, pero pueden hallar el modo de aproximarse a su juicio».

[576] Barrett et al., 2016; Curtin et al., 2019.

[577] Berman, 1983, p. 150.

[578] Berman, 1983, capítulos 3 y 4; Tierney, 1997. Berman escribe: «Por una parte, los romanos no recurrían a ejemplos para ilustrar principios o para probarlos al tiempo que daban un paso atrás, como si dijésemos, para observar cómo se aplicaban; por otra, reducían dichos ejemplos como si se tratase de simples parcelas, sin tratarlos en todo su alcance» (Berman, 1983, p. 139).

[579] Nisbett, 2003; Yutang, 1936. Para entender lo que quiero decir, consideremos el famoso dilema del magistrado frente a la muchedumbre: «Se sabe que un miembro no identificado de un grupo étnico es el responsable de un asesinato que se ha cometido en la ciudad [...]. Debido a que el lugar cuenta con un historial de conflictos étnicos y revueltas graves, el jefe de la policía y el juez de la localidad saben que si no identifican e imponen una pena de inmediato a un culpable, la gente no tardará en dar rienda suelta a un motín antiétnico, lo que se saldará con daños graves a la propiedad de la población perteneciente a la etnia de interés, por no decir con un número considerable de heridos graves y muertos [...]. De esa manera, el jefe de policía y el juez están ante un dilema. Pueden acusar falsamente, condenar y meter en la cárcel al señor Smith, un miembro inocente de esa misma etnia, para evitar los disturbios; o bien pueden seguir buscando al auténtico culpable, dejando de ese modo que la sublevación

antiétnica tenga lugar, y hacer lo mejor que puedan para enfrentarla hasta encontrar al asesino [...]. Lo que deciden es precisamente acusar en falso, condenar y encarcelar al señor Smith, el miembro inocente del mismo grupo étnico que el verdadero culpable, con el fin de evitar los disturbios. Y así lo hacen, sorteando la posibilidad de la revuelta e impidiendo que un número considerable de los miembros del grupo étnico en cuestión acaben heridos graves o muertos» (Doris y Plakias, 1998, p. 324). ¿Qué es lo que piensas tú del jefe de policía y del juez? Es probable que la tendencia de un estadounidense fuese más bien la de juzgar duramente tanto al jefe de policía como al juez por haber metido en la cárcel a un hombre inocente. En China, la paz y la armonía están por encima de los derechos individuales y de la justicia tal y como muchos la conciben. Diferencias así emanan directamente de las intuiciones que poseemos sobre la relevancia del individuo, la importancia de los derechos de mujeres y hombres, y el lugar central de unas leyes imparciales por encima de morales particulares (Doris y Plakias, 1998).

[580] Berman, 1983; Fukuyama, 2011. A medida que las asociaciones voluntarias aparecieron y se diseminaron, tanto la Iglesia como los gobernantes seculares comenzaron a trabajar en nuevas leyes que trataran de estos colectivos. Con la expansión temprana de los monasterios y diócesis por Europa Occidental, la Iglesia se puso a la cabeza entre finales del siglo XI y principios del XII, por cuanto ya entonces desarrolló una rama del derecho canónico destinada a ocuparse de las asociaciones voluntarias, las cuales tenían el título legal de «corporaciones». Al poner a toda una serie de juristas formados en la universidad a trabajar, la Iglesia desarrolló un cuerpo legislativo integral para lidiar con fraternidades religiosas, cuerpos de estudiantes, monasterios, iglesias parroquiales y hospicios. Los mentados expertos en leyes debían plantearse cosas como: «¿Pueden dichas entidades tener propiedades, heredar terrenos, materializar contratos, romperlos, cometer crímenes o ser castigadas? Si fuese así, ¿cuál sería la vinculación de tales situaciones con los miembros individuales o con los dirigentes de la corporación? Es más, ¿es la corporación responsable de los actos, crímenes y deudas de sus miembros?». Para abordar estas problemáticas, la Iglesia desarrolló y definió una nueva forma de entender el concepto de «corporación».

Las nuevas leyes estaban informadas por diversas fuentes, sobre todo el derecho romano. No obstante, los canonistas rechazaban el precedente antiguo en muchos aspectos importantes. Por ejemplo, la ley canónica rechazaba la noción romana de que las asociaciones voluntarias solo podían obtener validez legal por

decreto real. En su lugar, cualquier grupo, a través del compromiso voluntario de sus miembros (a menudo expresado mediante juramentos sagrados), podía constituirse en corporación y obtener el reconocimiento jurídico como tal, es decir, la «personalidad jurídica». Las leyes canónicas también estipulaban que las corporaciones podían materializar nuevas leyes válidas para sus miembros y, en consecuencia, castigar a los infractores. Se trató de un movimiento inteligente, ya que muchos pueblos y ciudades ya lo estaban haciendo (Berman, 1983).

[\[581\] Barker y Goldstein, 2001; Huff, 1993. Hay quien sugiere que Aristarco de Samos proponía asimismo una versión heliocéntrica del sistema solar ya en el siglo III antes de la era común.](#)

[\[582\] Wootton, 2015.](#)

[\[583\] Blaydes y Paik, 2016; Dilcher, 1997; Isaacs y Prak, 1996; Serafinelli y Tabellini, 2017; Stasavage, 2011. Ciertamente, se trataba de algo complicado por los efectos de los gremios mercantiles sobre el rendimiento económico y por las dificultades prácticas de la geografía \(Stasavage, 2011, 2014, 2016\).](#)

[\[584\] Berman, 1983.](#)

[\[585\] Un destino desbaratado, Barcelona: RBA, 2011, pp. 398-399.](#)

[\[586\] Ansary, 2011, p. 399. Ben-Bassat y Dahan, 2012.](#)

[\[587\] Heine, 2016; Henrich, Heine y Norenzayan, 2010a. Las investigaciones sobre los vanuatenses revelan que estos, en contraste con los padres estadounidenses, piensan que los niños más conformistas son más «listos» \(Clegg, Wen y Legare, 2017; Wen, Clegg y Legare, 2017\).](#)

[\[588\] Campos-Ortiz et al., 2013; Dal Bó, Foster y Putterman, 2010; Iyengar y DeVoe, 2003; Iyengar, Lepper y Ross, 1999; Volland et al., 2017.](#)

[\[589\] Schulz, 2019.](#)

[\[590\] Bosker et al., 2013; Cahen, 1970, p. 520; Schulz, 2019; Van Zanden, Buringh y Bosker, 2012.](#)

[\[591\] Schulz, 2019; Woodley y Bell, 2012.](#)

[\[592\] Schulz, 2019.](#)

[\[593\] Rustagi y Veronesi, 2017. Un patrón similar aparece en el norte de Italia. Allí, las ciudades con más influencia del PMF tenían más probabilidades de establecer instituciones formales de autogobierno, las cuales solían tener algún grado de carácter participatorio. No obstante, más allá de eso, la obtención del autogobierno parece haber dado lugar a efectos psicológicos de largo plazo en los ciudadanos. A la llegada del segundo milenio, las ciudades italianas que habían conseguido el autogobierno durante la Edad Media no solo contaban con más organizaciones sin ánimo de lucro por cada mil personas —más asociaciones voluntarias—, sino que además había más probabilidades de que su población adulta donase sus órganos a un extraño; es decir, una prosocialidad impersonal más pronunciada. Además, los niños de estas ciudades históricamente libres hacían menos trampas en las pruebas nacionales de matemáticas: hacían gala de una mayor honestidad impersonal \(Guiso et al., 2016\).](#)

[\[594\] Bosker et al., 2013; Guiso et al., 2016; Van Zanden et al., 2012.](#)

[\[595\] Durant, 2014; MacCulloch, 2005; McGrath, 2007; Weber, 1958b.](#)

[\[596\] Las semillas del protestantismo germinaron por toda Europa, en particular allí donde la Iglesia había transformado la psicología de las personas. No obstante, en ocasiones fueron barridas por algún poderoso obispo o Estado absolutista, a menudo por una alianza de ambos. En Francia, por ejemplo, los hugonotes \(calvinistas reformados\) comenzaron a brotar en varios lugares, en especial en el sur y el oeste, llegando a suponer hasta el 10 por ciento de la población, pero la persecución incansable por parte de la Corona acabó prácticamente con el protestantismo francés coincidiendo con la muerte de Luis XV, en 1774 \(Hornung, 2014; Scoville, 1953; Squicciarini y Voigtländer, 2015\).](#)

[\[597\] Andersen et al., 2017; Baumol, 1990; Kieser, 1987; Pettegree, 2015; Weber, 1958. Las ideas de la Reforma se difundieron exactamente por donde era de esperar: cincuenta de las sesenta y cinco ciudades libres del Sacro Imperio Romano adoptaron las ideas protestantes. En estos lugares, los reformadores tuvieron que convencer a las asambleas de los gremios, los mercaderes y otros ciudadanos. No se trata de sugerir que el protestantismo se pudo propagar a base de ganar la batalla de las ideas sin más. La Iglesia podría haber estrangulado al movimiento protestante mientras este aún estaba en la cuna, tal y como ya había](#)

hecho con otros competidores, de no ser por la invasión de los turcos otomanos (Iyigun, 2008). Así, es posible que los efectos a que dio lugar la guerra con el islam (capítulo 10) o su misma amenaza, que supusieron una atadura para la Iglesia, hayan permitido al protestantismo sobrevivir durante aquellos primeros y precarios años, cuando aún era débil y vulnerable.

[598] Burguiere y Klapisch-Zuber, 1996.

[599] Becker et al., 2016.

[600] Efectos similares afloran incluso cuando se tiene en cuenta la calidad de las instituciones formales para explicar la variación psicológica. El protestantismo sigue destacando más allá del impacto de la eficacia gubernamental (Hruschka y Henrich, 2013b).

[601] Algan y Cahuc, 2014; Arruñada, 2010; Guiso, Sapienza y Zingales, 2003.

[602] Cohen, 2015; Cohen y Hill, 2007; Cohen y Rozin, 2001; Li et al., 2012. Para trabajos relacionados, véase Sanchez-Burks, 2002, 2005; Uhlmann y Sanchez-Burks, 2014. La cita de Jimmy Carter es del epígrafe de Cohen y Rozin (2001), y está extraída de una entrevista para la Playboy.

[603] Baumol, 1990; Caicedo, 2017; Kieser, 1987; Tocqueville, 1835; Uhlmann et al., 2010; Uhlmann y Sanchez-Burks, 2014. Las misiones jesuitas tuvieron muchos de los mismos efectos psicológicos y ecológicos del protestantismo, inclusive si se compara con otras órdenes monásticas, como la de los franciscanos (Caicedo, 2017).

[604] Ashkanasy et al., 2004; Casey et al., 2011; Dohmen et al., 2015.

[605] Spenkuch, 2017; Van Hoorn y Masely, 2013. Véanse también Becker y Woessmann, 2009; Nunziata y Rocco, 2014; Schaltegger y Torgler, 2010.

[606] Basten y Betz, 2013. Los protestantes suizos también tuvieron tendencia a votar en contra de leyes que favoreciesen una mayor redistribución de la riqueza, como la del seguro por desempleo o por discapacidad o la del impuesto a la plusvalía.

[607] Akçomak et al., 2016.

[\[608\] Becker et al., 2016; Becker y Woessmann, 2009; Cantoni, 2015; Cavalcanti, Parente y Zhao, 2007; De Pleijt, 2016; C. Young, 2009. Resulta interesante que, con todo, es probable que el protestantismo no tuviese un efecto destacable en el crecimiento de las ciudades europeas en los siglos transcurridos a partir de 1517, puesto que las áreas urbanas ya llevaban mucho tiempo a la vanguardia del cultivo de una serie de valores, prácticas y motivaciones relacionados con el trabajo duro, la puntualidad \(difusión de los relojes\), la confianza impersonal, la creatividad, la independencia, el individualismo y la alfabetización. Además, algunas ciudades ya habían recibido la influencia de los Hermanos de la Vida Común y otros movimientos parecidos, de manera que la inyección de refuerzo que representaba el protestantismo habría tenido unos efectos superfluos.](#)

El protestantismo también tuvo alguna influencia importante en el crecimiento económico al liberar grandes cantidades de tierra y cerrar las vías educativas que llevaban directamente a la Iglesia. Cuando los gobernantes adoptaron el protestantismo, incautaron las tierras en propiedad de los monasterios y otras organizaciones relacionadas con la Iglesia. A veces vendieron esos terrenos, lo que puso más riqueza en manos de la clase señorial y empresarial (Heldring et al., 2018). También se utilizaron esas tierras para establecer centros administrativos y palacios (Cantoni, Dittmar y Yuchtman, 2018).

[\[609\] MacCulloch, 2005; McGrath, 2007; Woodberry, 2012. Por supuesto, a pesar de las amplias corrientes psicológicas, muchos de los movimientos protestantes no tardaron en adquirir tonos opresores y autoritarios, en la medida en que trataban de imponer una nueva ortodoxia. Con todo, el genio psicológico ya estaba fuera de la botella.](#)

[\[610\] Becker y Woessmann, 2016; Torgler y Schaltegger, 2014. Los análisis adicionales indican que los efectos inductores del suicidio del protestantismo se pueden anular con una asistencia frecuente a la iglesia. En las regiones protestantes en que los fieles acuden con regularidad a los rituales del domingo, el índice de suicidios es comparable al que se da entre los católicos. Es más, aquellos que acuden con más frecuencia a dichos actos consideran el suicidio menos aceptable o justificable. Hay que destacar que, en la actualidad, las creencias de los protestantes y católicos europeos están convergiendo, de manera que las etiquetas cada vez tienen menos sentido.](#)

[\[611\] Israel, 2010; Pinker, 2018.](#)

[612] Davies, 2004; Israel, 2010; Lape, 2002; Tierney, 1997.

Velocidad de escape

«Nada es más usual, entre Estados que han realizado algunos avances en el comercio, que contemplar el progreso de sus vecinos con una mirada de sospecha y considerar que es imposible que ninguno de ellos progrese si no es a su costa [...]. Pero voy aún más lejos y observo que donde una abierta comunicación se mantiene entre las naciones, es imposible que la industria de cada uno no reciba un estímulo de las mejoras ajenas. Compárese la situación de Gran Bretaña en el presente con la que existía hace doscientos años. Entonces las técnicas, tanto de la agricultura como de las manufacturas, eran extremadamente rudas e imperfectas. Cada mejora que hemos hecho desde entonces ha surgido de nuestra imitación de los extranjeros, y por eso tenemos que juzgar como feliz que previamente hayan progresado en técnicas e ingenio. Pero esta relación es aún mantenida para nuestra gran ventaja: a pesar del avanzado estado de nuestras manufacturas, diariamente adoptamos en cada arte las invenciones y mejoras de nuestros vecinos. La mercancía es primero importada del extranjero, para nuestro gran descontento porque imaginamos que eso drena nuestro dinero; después, la técnica misma es gradualmente importada, para nuestra visible ventaja. Olvidamos que si primero no nos hubiesen instruido, en el presente deberíamos seguir siendo bárbaros, y que, si no continuaran aún con su enseñanza, las artes deberían caer en un estado de languidez y perderían esa emulación y novedad que contribuye tanto a su avance».

—DAVID HUME, en los albores de la revolución

En la segunda mitad del siglo XVIII, la Revolución Industrial estalló en las Midlands inglesas, y comenzó a generarse un auténtico tsunami económico. Esta gran ola de cambios económicos, que en muchos aspectos sigue golpeando al mundo en la actualidad, impulsó los ingresos medios de los británicos de 3.097 euros en 1800 (igual que en la Kenia del siglo XXI) a más de 7.500 en 1900 y hasta 29.220 en 2000 (figura 13.1A). Arrastradas por la marea británica, otras poblaciones europeas, como también Estados Unidos, se convertirían pronto en partícipes de este afloramiento. El aumento de la prosperidad acarreó a su vez otros cambios, incluido el aumento de la esperanza de vida, el declive de la mortalidad infantil y la práctica desaparición de las hambrunas. La longevidad media de los británicos pasó de treinta y nueve años en 1800 a cuarenta y seis un siglo más tarde, y a setenta y ocho en 2000 (figura 13.1B). Hoy en día, igual que ocurre en gran parte de la Europa occidental, un recién nacido puede aspirar a vivir hasta ocho décadas.[614]

Y la cosa no se acaba ahí ni de lejos. Las ciudades tuvieron iluminación nocturna por primera vez en la historia gracias a las lámparas de gas, y, con el tiempo, los hogares comenzarían a resplandecer a la luz de ciertos círculos de alambre alimentados con electricidad. Se comenzó a transformar unas rocas de color negro (el carbón) en energía de vapor, lo que permitió desplazarse más rápido por tierra y mar. Más adelante, se explotaría una especie de lodo de color negro amarillento que salía a borbotones del suelo (el petróleo), con lo que se pudo viajar incluso más rápido, con mayor facilidad y de forma más segura, hasta llegar un momento en que la gente estaba surcando los cielos a chorro, a nueve mil metros de altura, dentro de unos tubos de aluminio, al tiempo que picaba tan pancha unos cacahuets tostados con miel. También se encontró el modo de transmitir la voz a través de unos cables metálicos y, después, por el aire, en la forma de unas ondas invisibles. Quienes se dedicaban a la investigación sanitaria comenzaron a hacer cartografías de los decesos, para así aislar las amenazas a la salud pública, como el cólera, que podía contaminar los depósitos de agua, mientras que los médicos averiguaron cómo valerse de patógenos debilitados o muertos para inmunizar a los bebés contra mortíferas plagas que llevaban eones diezmando a las comunidades urbanas de todo el mundo.

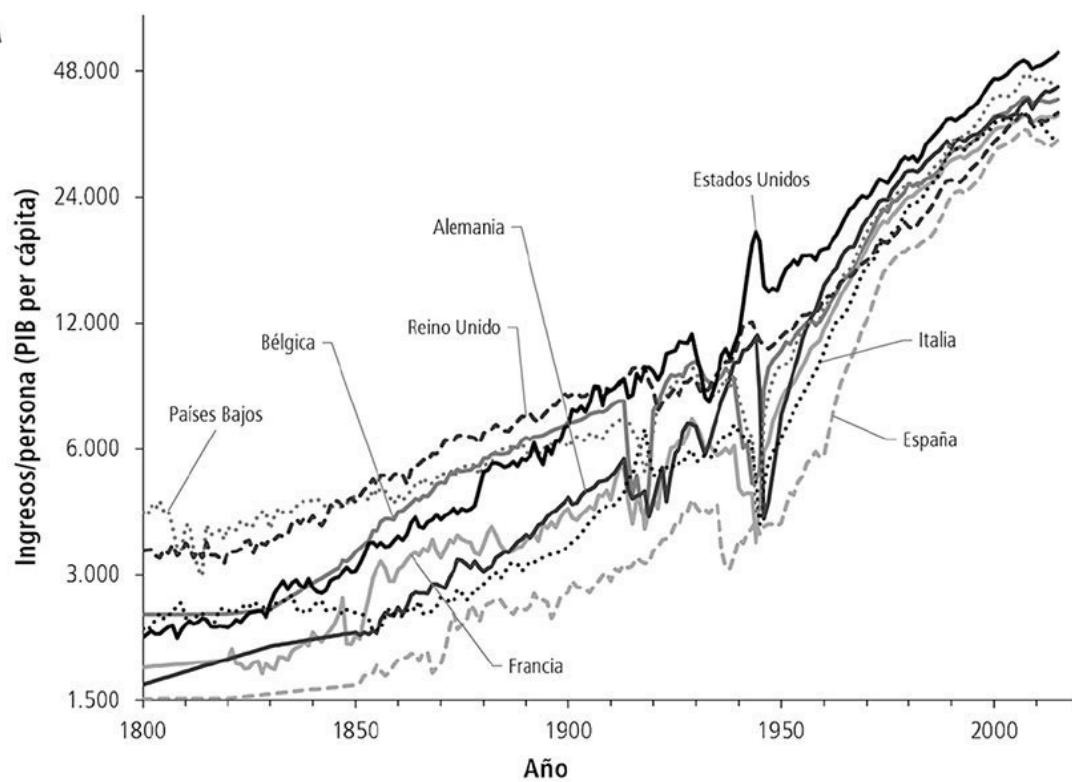
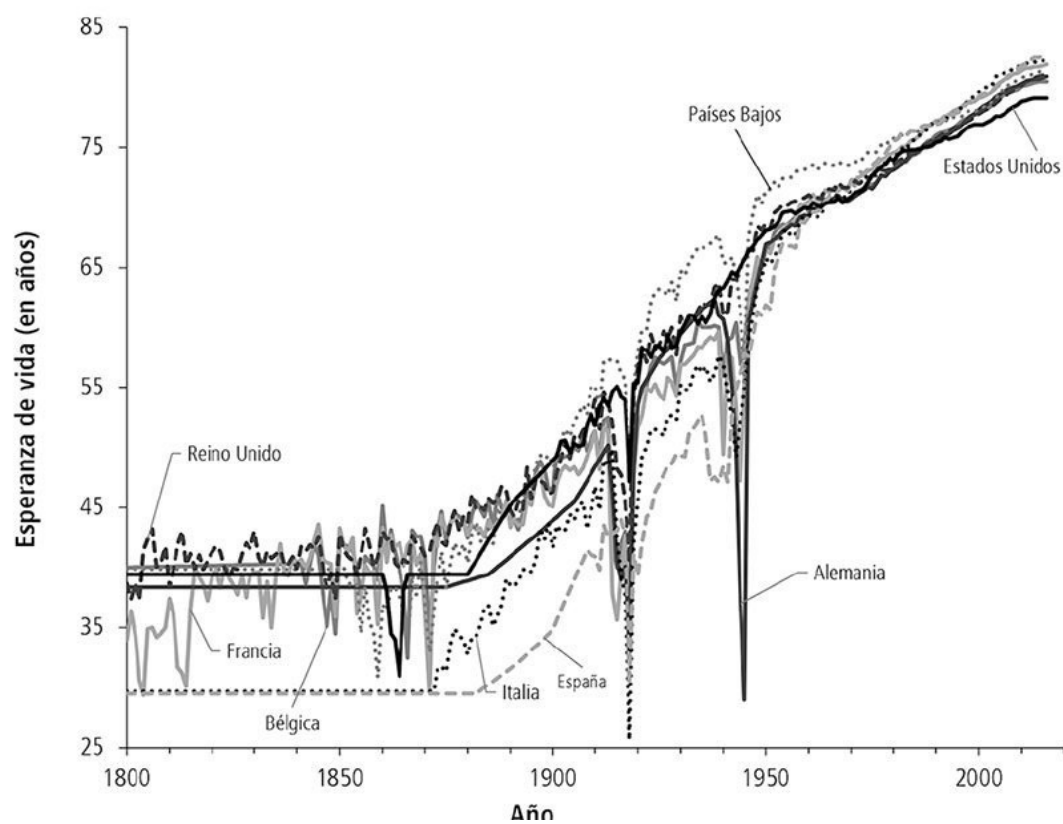
A**B**

Figura 13.1. (A) Ingresos por persona (producto interior bruto per cápita) del año 1800 al 2018 y (B) esperanza media de vida (en años) en el mismo lapso de tiempo en ocho países europeos. Los ingresos están recogidos en dólares estadounidenses, fijados a los precios de 2011 y ajustados a las diferencias en el poder adquisitivo en el espacio y el tiempo. (Datos de www.gapminder.org/data).

El poder económico, político y militar que esta revolución trajo a los europeos vigorizó la expansión del comercio internacional y avivó la difusión del derecho, el modelo educativo, las religiones y las instituciones políticas de Europa. Por supuesto, esta expansión internacional fue acompañada de conquistas, atrocidades y desastres, como los genocidios, el subyugamiento, el desplazamiento involuntario de personas, la opresión, la esclavitud y la destrucción medioambiental. Pero, en cualquier caso, tanto si se quiere poner el énfasis en los éxitos económicos y tecnológicos como en los procesos de conquista y las atrocidades cometidas, la cuestión sigue siendo la misma, la de cómo y por qué semejante explosión económica y militar impulsada por la innovación hizo erupción en Europa a partir del año 1500.[615]

Recordemos a los alienígenas del capítulo 1, venidos del espacio hacia el año 1000 de la era común para investigar la Tierra desde una peana orbital. O pensemos en la visión resuelta que, desde el Toledo español, ofrecía el erudito musulmán Said al-Andalusi, en el año 1068. Este dividía el mundo en dos grupos básicos, el de aquellos que habían contribuido a la ciencia y el conocimiento, los «civilizados», y quienes no lo habían hecho, los «bárbaros». Para Said, entre los pueblos civilizados se incluían los indios, los judíos, los egipcios, los persas, los griegos y los romanos (con lo que en concreto se refería a los bizantinos). Luego, hacía una subdivisión de los bárbaros de manera que incluía una corteza superior, en la que estarían incluidos los chinos y los turcos (unos guerreros impresionantes), y luego el resto, que consistirían en los «bárbaros negros» del sur (África subsahariana) y los «bárbaros blancos» del norte (los europeos). Cristalizando un punto de vista ampliamente compartido por los pensadores musulmanes de la época, Said hacía el siguiente veredicto sobre los ingleses y neerlandeses del siglo XI:

El resto de esta categoría [de pueblos] que no se han interesado en las ciencias se parecen más a las bestias que a los hombres. Los que de entre ellos viven en los lejanos países del norte, [en las regiones comprendidas] entre el último de los siete climas y los confines del mundo habitado al norte, la extrema lejanía del sol [respecto] de la línea cenital [hace que] su aire sea frío y el cielo nuboso, por eso sus temperamentos se han vuelto fríos y sus humores inmaduros; y así sus cuerpos son grandes, su color blanco, sus cabellos lacios. Carecen de finura intelectual y de agudeza de ideas, domina entre ellos la ignorancia y la estupidez, y es general en ellos la incapacidad y la indolencia.[616]

Es probable que los norteros a los que alude Said tampoco hubiesen impresionado a mis antropólogos alienígenas. Muy pocos habrían podido suponer que antes de que el nuevo milenio hubiese terminado, esos bárbaros, junto con sus descendientes norteamericanos, habrían conquistado una buena parte del mundo, iluminado el planeta durante la noche, eliminado la mayor parte de las plagas, aprendido a volar, dividido el átomo, caminado sobre la superficie de la luna, diseñado máquinas capaces de aprender y comenzado a alterar el código informacional que subyace a la vida.

En caso de que los antropólogos alienígenas hubiesen regresado en el año 1500, Europa les habría parecido más urbanizada, con un buen número de impresionantes catedrales y castillos por todas partes. En las ciudades del norte de Italia, como Venecia, Génova, Milán, Florencia o Bolonia, se habrían encontrado con el Renacimiento ya en plena acción. En cambio, Gran Bretaña aún no destacaba como el obvio lugar de nacimiento de la Revolución Industrial. Algo más de un siglo antes, los testigos del mundo musulmán ya habían comenzado a advertir que algo estaba ocurriendo en Europa. En 1377, con cierto estupor, el afamado historiador Ibn Jaldún comentaba: «Ha llegado últimamente a nuestros oídos que en el país de los francos, es decir, en el territorio de Roma y sus dependencias de las orillas del norte del Mediterráneo, las ciencias filosóficas prosperan, las obras allí creadas adquieren nueva vitalidad y la dedicación al estudio aumenta, con unas asambleas pletóricas dedicadas a ello y una abundancia de estudiantes». Es posible que a los alienígenas pudiesen haberles llamado la atención las travesías de una serie de embarcaciones de apariencia modesta, que, partiendo de la península ibérica, navegaban a través del océano Atlántico y alrededor del extremo sur de África.[617]

Si bien podía haberse tratado de un fenómeno interesante, la mayor parte de la acción aún estaba en otras latitudes. A mediados del siglo XV, el Imperio otomano se estaba extendiendo rápidamente desde Turquía, tras haber aplastado los últimos vestigios del «civilizado» Imperio bizantino y hacerse con Constantinopla (hoy Estambul). El emperador Solimán el Magnífico no tardaría en caer sobre Hungría, Serbia, Eslovaquia y Croacia. En China, después de haber explorado las costas de India y África con una flota de majestuosos barcos de navegación que habrían empequeñecido a las posteriores embarcaciones de Cristóbal Colón y Vasco de Gama, la dinastía Ming había restaurado el Gran Canal y la Gran Muralla, levantado la Ciudad Prohibida y reunido un ejército descomunal y un inmenso harén.

El balance final es que durante gran parte del segundo milenio, Europa se mantuvo como un lugar relativamente atrasado, al menos a juicio de los poderes que imperaban en aquella época. No obstante, tal y como pone de manifiesto la profética perplejidad de Ibn Jaldún, hacia la mitad del milenio, los testigos contemporáneos estaban comenzando a advertir que había alguna clase de proceso en marcha entre los «bárbaros nortños».

Han corrido ríos de tinta en el intento de elucidar el simple hecho de por qué tuvo lugar la Revolución Industrial y, dado que así fue, por qué tuvo comienzo en Europa y no en cualquier otro lugar. Durante la primera mitad del segundo milenio, los principales candidatos para haber dado inicio a esta transformación económica que sacudió el mundo habrían sido China, India y el mundo islámico, no Europa. Así, las explicaciones que se fueron ofreciendo de «¿Por qué en Europa?» pusieron el énfasis en el desarrollo de los gobiernos representativos, el incremento del comercio impersonal, el descubrimiento de América, la disponibilidad del carbón inglés, la extensión de las costas europeas, la brillantez de los pensadores de la Ilustración, la intensidad del belicismo en el continente, el precio de la mano de obra inglesa o el desarrollo de una cultura científica. En lo que a mí respecta, sospecho que todos estos factores pueden haber desempeñado algún tipo de papel —si bien menor en algún caso—, pero, sea como fuere, se echa en falta un análisis de las diferencias psicológicas que comenzaron a desarrollarse, en algunas poblaciones de Europa, a resultas de la desarticulación de las instituciones europeas con base en el parentesco a manos de la Iglesia. Tales cambios psicológicos habrían impulsado el desarrollo sucesivo de los mercados impersonales, las asociaciones voluntarias en competencia, las nuevas corrientes religiosas, la gobernanza representativa y la ciencia, todo lo cual los habrían reforzado a su vez en lo posterior. Lo que

pretendo no es tanto desbaratar las explicaciones existentes como cimentar una serie de huellas sociales y psicológicas más profundas, en las arenas movedizas sobre las que se construyen la mayor parte de las explicaciones sobre la Revolución Industrial.[618]

Antes de proseguir, permítaseme que subraye un punto clave, y es que ninguna de las explicaciones de la Revolución Industrial mencionadas sirve para dar cuenta de la variación y el cambio de carácter psicológico que he venido documentando en los últimos doce capítulos. De manera que, aunque puedan ser parcialmente correctas, no son capaces de percibir al elefante en la cacharrería. No se puede seguir manteniendo que la integridad de las poblaciones humanas son indistinguibles psicológicamente ni que la evolución cultural no modifica de manera sistemática el modo en que la gente piensa, siente y percibe.

Aunque hay muchas teorías sobre las causas de la Revolución Industrial, en la práctica se da un amplio consenso en que, para explicar la aceleración del crecimiento económico desde el siglo XVIII, debemos tener en cuenta la aceleración de las innovaciones tecnológicas. Así pues, tanto si la explicación ofrecida se fundamenta en el afloramiento fortuito de los gobiernos representativos a causa de la revolución de 1688 o en el aumento del precio de la mano de obra en Inglaterra, debe saldarse con el crecimiento sostenido del ritmo de la innovación a partir de más o menos el año 1750. Y, para comprender el origen de la innovación, debemos volvernos al estudio de la naturaleza humana.

Como ya hemos visto, el secreto del éxito de nuestra especie no radica ni en el intelecto natural ni en las habilidades de razonamiento que poseemos, sino en nuestra capacidad para aprender de quienes tenemos alrededor y difundir esos conocimientos, a través de nuestras redes sociales y de generación en generación. Gracias a que aprendemos selectivamente de los demás e integramos conocimientos de varios individuos y poblaciones, el proceso de la evolución cultural puede dar lugar a un repertorio siempre creciente y en perfeccionamiento de herramientas, habilidades, técnicas, metas, motivaciones, creencias, reglas y normas. Este cuerpo de saber hacer cultural se mantiene colectivamente en las mentes y prácticas de una comunidad o red social. Para entender la innovación, la pregunta fundamental que hay que hacerse es qué determina el ritmo de la evolución cultural acumulativa, es decir, ¿qué factores hacen que toda esa información adaptativa, entre la que se incluyen las destrezas tecnológicas, se vaya acumulando a mayor velocidad?[619]

Muchos asumen que la «innovación» —la difusión e implantación exitosa de una mejora— depende sobre todo de la «invención», esa primera vez en que una persona o un equipo dan lugar a un avance. Además, también es común que se asuma que tal cosa requiere de la participación de individuos particularmente inteligentes —genios—, los cuales deben contar con una cantidad importante de tiempo libre y unos incentivos materiales de peso (unos beneficios cuantiosos). Claro que todos esos elementos pueden tener un papel. Con todo, las investigaciones en el campo de la evolución cultural indican que se dan dos factores mucho más importantes. En primer lugar, cuanto mayor sea la población de mentes implicadas, más rápido será el ritmo de la evolución cultural acumulativa. Es decir, que cuanto más amplia sea la red de personas que aprenden o hacen algo, más oportunidades habrá de que los individuos den lugar a mejoras, ya sea por una inspiración fortuita, errores afortunados, cuidadosos experimentos o alguna combinación de todo eso. En segundo lugar, cuanto mayor sea el grado de interconectividad entre los sujetos —entre los aprendices y sus maestros en el transcurso de las generaciones—, más rápido será el ritmo de la evolución cultural acumulativa. Dicho de otro modo, cuanto mayor sea la diversidad de maestros, expertos y otros a los que los aprendices puedan tener acceso, más selectivos podrán ser estos a la hora de decidir de quién aprenden y qué aprender. Un aprendiz con buenas conexiones puede «inventar» cosas nuevas con solo copiar habilidades, prácticas o ideas de distintos especialistas y luego recombinarlas, ya sea intencionadamente o por accidente. La innovación puede surgir incluso en ausencia de una invención consciente, un proceso que es probable que haya sido el impulsor principal de la evolución cultural acumulativa durante la mayor parte de la historia evolutiva de nuestra especie. [620]

Si suena un poco raro, es probable que sea porque has caído en las redes del «mito del inventor heroico», como lo llaman los historiadores de la tecnología. Este modelo WEIRD de andar por casa sobre el modo en que funciona la innovación exalta los actos singulares de invención por parte de una serie de genios, lo cual resulta muy atractivo para el carácter individualista. Sin embargo, hay cuatro hechos que forman parte de la historia del desarrollo tecnológico que socavan ese esquema. El primero es que las innovaciones complejas casi siempre surgen de la acumulación de pequeñas adiciones o modificaciones, así que incluso el contribuidor más importante no deja de estar aportando unos añadidos graduales. Esa es la razón por la que tantas innovaciones estelares han sido desarrolladas de manera independiente por varias personas al mismo tiempo; las ideas primordiales ya estaban establecidas, diseminadas entre distintas mentes,

de manera que alguien iba a ponerlas juntas en un momento u otro.[621] En segundo lugar, que, en la práctica, la mayor parte de las innovaciones no son más que re combinaciones novedosas de ideas, técnicas o enfoques ya existentes, de tal manera que se coge una herramienta de un dominio y se aplica a otro. En tercer lugar, los errores afortunados, los malentendidos venturosos y los descubrimientos fortuitos tienen un papel central en la invención, de manera que a menudo representan la única diferencia entre los inventores famosos y los «manitas» anónimos. Por último, resulta que la necesidad no es la madre de la invención. A lo largo de la historia humana, la gente ha ignorado con frecuencia y durante años invenciones imprescindibles para la supervivencia, llegando a comprender lo necesario que era un adelanto solo mucho después de que este se hubiese materializado (son los casos de la penicilina, el óxido nítrico, la rueda...). Aunque las plagas, los saqueos, las hambrunas y las sequías han proporcionado a la humanidad, de forma persistente, una abundancia de incentivos existenciales para la innovación, en raras ocasiones ha sido la Madre Necesidad quien ha nutrido al ingenio humano para la creación de invenciones decisivas. En lugar de inventar para resolver una crisis, la gente habitualmente se ha limitado a sufrir, morir o huir.[622]

Para ilustrar estas observaciones, vamos a ver cinco innovaciones trascendentales:

1. La imprenta (1440-1450 de la era común). Johannes Gutenberg re combinó una serie de herramientas, técnicas y componentes que habían estado circulando por Europa durante décadas. En particular, combinó las prensas de tornillo utilizadas para hacer queso o vino con una serie de técnicas de impresión mediante bloques y unos tipos móviles de metal. Para dar vida a esta última y crucial idea, Gutenberg combinó sus conocimientos sobre metales ligeros, que había heredado de su padre (que trabajaba en la casa de la moneda de Mainz), con la idea de los tipos móviles (que posiblemente conocía gracias a un aprendiz itinerante cuyo maestro neerlandés había estado probando con tipos móviles de madera). Tampoco cabe duda de que la rápida difusión de la imprenta de Gutenberg conoció un gran impulso gracias a que representaba un complemento ideal para los recientes denuedos religiosos por la alfabetización para acceder a las Escrituras.[623]

2. La máquina de vapor (1769). Mientras se afanaba en unas labores de

reparación, a James Watt, fabricante de instrumental científico, se le ocurrió el modo de mejorar la eficiencia de una máquina Newcomen añadiendo un condensador aparte para el vapor. Esa máquina de vapor temprana había sido desarrollada por el ferretero y ministro baptista Thomas Newcomen en 1712. Newcomen había recombinedo una serie de conocimientos sobre las bombas de aire con la idea de incorporarles a estas un pistón, componente del que probablemente tuvo noticia gracias a un libro sobre ollas a presión publicado en 1687 y escrito por el hugonote francés Denis Papin. Mientras Newcomen trataba de mejorar la recombinación inicial, uno de los momentos más rompedores llegó cuando, de hecho, hubo una ruptura en una grieta soldada que había en la caldera de la máquina, de manera que empezó a caer agua fría sobre la cámara de vapor. Eso hizo que la presión se desplomase, lo que provocó un tirón hacia abajo del pistón tan fuerte que la máquina se rompió. La potencia del vacío repentino a que había dado lugar la inyección directa de agua fría en el vapor era inequívoca. Si bien la máquina de Newcomen dio paso a una nueva era, lo cierto es que tanto Denis Papin como el ingeniero militar británico Thomas Savery descubrieron la energía de vapor casi a la vez.[624]

3. La mula de hilar (1779). El invento de Samuel Crompton se llama «mula» por ser un claro híbrido del bastidor hidráulico de Richard Arkwright (1769) y la hiladora Jenny de James Hargreaves, quien tuvo la idea para su invención al ver cómo una rueca de hilar se volteaba y caía al suelo. Tanto la rueda como el huso continuaron girando, pero este último se quedó erguido, lo que le sugirió la idea de utilizar varios de ellos en esa misma posición. A pesar de no tener aún la patente, Hargreaves hizo público el invento, lo que abrió la puerta a la recombinación de Crompton. La mula de hilar transformó rápidamente la manufactura de los textiles de algodón, transformando una actividad familiar en una industria fabril.[625]

4. El caucho vulcanizado (1844-1845). Fue Charles Goodyear quien desarrolló la vulcanización, el proceso empleado para producir el caucho que se utiliza en la actualidad para fabricar neumáticos. El descubrimiento fundamental de Goodyear tuvo lugar cuando, por accidente, se le cayó un poco de resina de látex tratada con sulfuro encima de una estufa caliente. Goodyear advirtió que la sustancia se carbonizaba y endurecía, en lugar de fundirse. La idea de tratar la resina de látex con sulfuro la había sacado en 1839 de Nathaniel Hayward, quien, mientras se encontraba trabajando con un químico alemán, había descubierto que ese procedimiento eliminaba su característica y molesta untuosidad. Los europeos no habían sabido de las útiles propiedades de la resina

de látex hasta que dos naturalistas franceses repararon en que los indígenas de la Amazonia lo utilizaban para fabricar calzado, gorros, carpas, recipientes y muchas más cosas. A diferencia de esta población, sin embargo, los europeos explotaron las propiedades del látex de todas las formas posibles; en Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, comenzaron a brotar fábricas por todas partes, para hacer gomas de borrar, botas de caucho o abrigos impermeables. [626]

5. Las bombillas incandescentes (1879). Thomas Edison y su equipo de Menlo Park «inventaron» las bombillas incandescentes a partir de la mejora de una serie de cerca de dos docenas de bombillas distintas, patentadas entre 1841 y 1878 por inventores de Escocia, Bélgica, Francia y Rusia. En Gran Bretaña, Joseph Swan recibió una patente por una bombilla similar el mismo año que Edison. Este proceso acumulativo puede rastrearse hasta Benjamin Franklin, quien, durante una visita a su Boston natal en 1743, asistió a una demostración de los efectos de la electricidad estática, durante una conferencia pública, de manos de un escocés que respondía al nombre de Archibald Spencer. Franklin adquirió el equipo de este y presentó el fenómeno a tres socios que tenía en Filadelfia. En 1761, uno de ellos, Ebenezer Kinnersley, demostró que podían calentarse unos cables para generar luz, lo que se conoce como incandescencia.[627]

Lo que intento señalar es que la innovación es fruto de una recombinación de ideas, conocimientos y tecnologías, además de una saludable dosis de casualidades y consecuencias involuntarias. Por tanto, toda institución, norma, creencia o inclinación psicológica que aumente el flujo de las ideas que circulan entre una variedad de mentes o abra la puerta a más oportunidades de que la suerte ilumine el camino dinamizará la innovación.

Por supuesto, combinar ideas es una cosa, pero, en el caso de la tecnología, el inventor tiene además que construir algo físicamente. Puesto que nadie cuenta con las habilidades o el saber hacer para poner en práctica cada uno de los pasos que intervienen en una invención compleja, debemos pensar más bien en términos de división del trabajo o incluso de algo que podríamos llamar la división de la información en una sociedad. A medida que la escala de las sociedades fue aumentando a lo largo de la historia humana y las reservas de conocimiento cultural se dilataron, distintos grupos comenzaron a especializarse en ciertas habilidades, apareciendo distintos tipos de expertos, como los

herrerros, fabricantes de sandalias, tejedores, granjeros o guerreros. Los herreros podían cambiar un arado o una herradura por unas sandalias, cuerda, trigo o protección. En un mundo así, con una compleja división del trabajo, la evolución cultural acumulativa y la innovación aún dependerían del tamaño y la interconectividad de las poblaciones, pero ahora las personas con distintas habilidades, conocimientos y especialidades debían encontrarse unas a otras, desarrollar una confianza mutua y trabajar de forma conjunta. En el caso de la máquina de vapor, esto quedó bien ilustrado con una frase que James Watt le escribió a su colega John Roebuck: «El principal inconveniente con el que me encuentro a la hora de dar cuerpo a las máquinas son los trabajos de forja». Watts dependía de las habilidades y la pericia de una variedad de artesanos especializados, incluidos maestros herreros como John Wilkinson, cuya técnica de perforación de cañones de artillería se probó esencial para fabricar los cilindros que necesitaba Watts para sus motores.[628]

El resultado es que la evolución cultural acumulativa —incluida la innovación— es fundamentalmente un proceso social y cultural que convierte a las sociedades en «cerebros colectivos». Las sociedades humanas varían en su capacidad de innovación debido en gran parte a las diferencias en la fluidez con que la información se difunde a toda la población de las mentes implicadas y de una generación a la siguiente, así como a cuán dispuestos estén los individuos a probar prácticas novedosas o a adoptar nuevas creencias, conceptos y herramientas.[629]

Entonces, si aplicamos esta comprensión del cerebro colectivo a la Europa del último milenio, los cambios sociales y psicológicos que he venido subrayando no solo darían cuenta de la drástica aceleración del crecimiento económico que empezó en la segunda mitad del siglo XVIII (figura 13.1), sino también de las más moderadas pautas de expansión económica previas a la industrialización. Hemos visto, en el capítulo 9, que la urbanización —un indicador de la prosperidad económica— ha estado en ascenso en Europa desde el año 900 de la era común. En consonancia con este hecho, los datos históricos recogen que tanto los Países Bajos como Inglaterra habían experimentado un aumento a largo plazo de los ingresos desde por lo menos los siglos XIII y XVI, respectivamente. Por lo tanto, mientras que no hay duda de que la Revolución Industrial supuso una aceleración espectacular, en realidad se inscribiría en una tendencia a largo plazo que se remontaba a siglos atrás.[630]

Es probable que una buena parte del crecimiento económico anterior al siglo

XVII se derivase de la expansión de la industria y el comercio —la «Revolución Comercial» del siglo XIII—, la cual estuvo arraigada en unos niveles crecientes de confianza impersonal, equidad y honestidad, que se desarrollaron junto con las normas de mercado y la competencia entre asociaciones voluntarias. No obstante, parte de este crecimiento inicial también se dio gracias a la innovación, incluidos varios adelantos tecnológicos. A principios de la Edad Media, la producción agrícola había ido mejorando gradualmente gracias al molino hidráulico (siglo VI, origen romano), el arado pesado (siglo VII, origen eslavo), el cultivo de rotación (siglo VIII) y la herradura y el arnés (siglo IX, probablemente de China). Los molinos hidráulicos se desplegaron para mecanizar la producción de cerveza (861, noroeste de Francia), el cáñamo (990, sureste de Francia), las prendas de ropa (962, norte de Italia y Suiza), hierro (probablemente 1025, sur de Alemania), aceite (1100, sureste de Francia), mostaza (1250, sureste de Francia), amapolas (1251, noroeste de Francia), papel (1276, norte de Italia) y acero (1384, Bélgica). En la Baja Edad Media, como ya sabemos, se difundieron ampliamente tanto los relojes mecánicos como la imprenta, los cuales hicieron crecer la economía en las ciudades que los adoptaron de forma temprana. Los cambios sociales y psicológicos que he descrito sirven para explicar por qué los europeos desarrollaron esa actitud abierta ante las ideas, tecnologías y prácticas de carácter novedoso, procedentes de cualquier momento y lugar. Cuantas más ideas absorbían, más recombinaciones afloraban y a mayor velocidad avanzaba la innovación.[631]

Pero ¿por qué se volvieron esas poblaciones tan innovadoras?[632]

El cableado del cerebro colectivo

El crecimiento del cerebro colectivo de Europa se nutrió de la coevolución de los cambios psicológicos y los desarrollos institucionales que he estado documentando a lo largo del libro. Cambios psicológicos como el aumento de la confianza impersonal, la reducción de la conformidad, una mayor alfabetización y un grado más elevado de interdependencia habrían abierto el flujo de ideas, creencias, valores y prácticas entre los individuos y las comunidades de Europa. Al mismo tiempo, la proliferación de asociaciones voluntarias y el auge de la

urbanización, sobre todo en lo que respecta al crecimiento de las ciudades libres, habrían ampliado los cerebros colectivos, al aglutinar a varios individuos y alinear sus intereses. De hecho, cuatro tipos de asociaciones voluntarias en particular —las ciudades con privilegios, los monasterios, los sistemas gremiales de aprendizaje y las universidades— contribuyeron a ensanchar el flujo de conocimiento y tecnología que circulaba por Europa. A nivel individual, el deseo de la gente de aportar nuevas ideas y técnicas mejoradas —para distinguirse entre los demás de un modo exclusivo— habría interactuado sinérgicamente con un grado cada vez más elevado de paciencia, ahorro del tiempo, pensamiento analítico, exceso de confianza y mentalidad de suma positiva (optimismo). Si se mira en el contexto de estos cambios sociales, psicológicos e institucionales, los cuales se fueron acumulando de forma gradual a lo largo de un milenio, la aceleración tecnológica y económica no resulta tan enigmática.[633]

Nuestra historia comienza con la demolición, por parte de la Iglesia, de las instituciones con base en el parentesco intensivo. La reducción de los grupos de parentesco a familias nucleares habría tenido unos efectos complejos en el cerebro colectivo. En el seno de estos núcleos familiares aislados, los jóvenes aprendices se habrían visto limitados a aprender de su padre o de su madre un montón de habilidades, destrezas, motivaciones y técnicas de importancia, algo que requiere de un contacto estrecho, una capacidad de observación ampliada y una instrucción paciente. Por contraste, las instituciones con base en el parentesco, como los clanes o las parentelas, cuentan con un abanico más rico de profesores y más oportunidades de aprendizaje. En un clan, por ejemplo, una joven aspirante a tejedora podría aprender, potencialmente, las técnicas de tejeduría de sus primas, de sus tías abuelas o de las esposas de los hermanos de sus padres, así como de sus propias madres. Claro que, por cuanto los grupos de parentesco intensivo favorecen una mayor conformidad y obediencia, es posible que sus familiares con más experiencia no estuvieran particularmente abiertos a nuevas técnicas ni a re combinaciones novedosas, en especial los más radicales. En consecuencia, los aprendices no estarían tan inclinados a procurar novedades ni a vulnerar las tradiciones con el fin de destacar su excepcionalidad o su individualidad.

No obstante, mientras que los grupos de parentesco superan a las familias nucleares en tamaño e interconectividad, pues vinculan a mucha más gente, las familias nucleares tienen el potencial de incorporarse a cerebros colectivos incluso mayores si cuentan con la capacidad de construir relaciones de amplio alcance o de unirse a agrupaciones voluntarias que las pongan en conexión con

una vasta red de expertos. Es más, sin las constricciones de los lazos de parentesco, los aprendices tienen el potencial de poder seleccionar a profesores particularmente capacitados o habilidosos de entre esa red más amplia. Para advertir por qué esto último es importante, consideremos la diferencia entre aprender una estrategia de rotación de cultivos de la persona más facultada de la propia familia (un tío paterno, por ejemplo) y hacerlo de la persona más facultada del pueblo (ese granjero acaudalado con una casa de impresión). Es probable que nuestro tío paterno tuviese acceso al mismo saber hacer agrícola que nuestro padre, solo que tal vez él prestó más atención que este o fue capaz de incorporar algunas audacias de cosecha propia. Por otro lado, es muy posible que el granjero más próspero de la comunidad cuente con un saber hacer cultural que la familia de nuestro padre nunca haya llegado a adquirir, de manera que podríamos combinar algunas de sus pericias con las de nuestros familiares, para dar lugar a un conjunto de rutinas o prácticas incluso mejor.[634]

Para comprobar el poder de la interconectividad, vamos a analizar un experimento sencillo que Michael Muthukrishna y yo mismo hicimos con cien universitarios. Creamos unas «cadenas de transmisión» en las que unos grupos sucesivos de participantes se enfrentaban individualmente a una prueba compleja a lo largo de diez rondas o «generaciones». En la primera generación, los sujetos con menos experiencia adquirida entraban en el laboratorio, donde se les encomendaba la tarea pero no recibían ninguna instrucción; a contrarreloj, debían figurarse cómo utilizar un programa de edición de imagen, de una dificultad de uso notable, para reproducir una figura geométrica compleja. Cuando el tiempo expiraba, se pedía a cada uno de los participantes que dejase escrita cualquier instrucción o consejo para los miembros de la siguiente generación, sus «estudiantes». Un elemento crucial del experimento es que los participantes de las siguientes generaciones fueron divididos aleatoriamente entre dos clases de tratamiento; unos recibían indicaciones de solo una persona de la generación anterior (el tratamiento «uno para uno»), mientras que a los otros se les permitía leer las instrucciones dejadas por hasta cinco individuos de la generación anterior (el tratamiento «cinco para uno»). El tratamiento de uno para uno daría lugar a un solo linaje cultural —como en la transmisión de padres a hijos en una familia nuclear—, mientras que el de cinco para uno permite que la información se disemine con amplitud entre los miembros de cada generación, como en una asociación voluntaria. Después de la primera generación, cada nuevo grupo de participantes recibía la imagen que había que reproducir inicialmente, la imagen o las imágenes que había hecho su modelo (o modelos) de la anterior generación y los consejos e instrucciones al efecto.[635]

Los resultados son claros. Transcurridas las diez generaciones, el promedio del rendimiento de los individuos con el tratamiento de cinco para uno mejoraba de forma radical, pasando de una puntuación media de poco más del 20 por ciento en la primera generación a más del 85 por ciento en la décima (siendo un 100 por ciento una réplica perfecta de la imagen inicial). Por contra, quienes habían recibido el tratamiento de uno para uno no dieron prueba de mejoras sistemáticas en el transcurso de las generaciones. Llegada la décima generación, la persona más cualificada de entre ellos era inferior a la menos cualificada entre los participantes del tratamiento de cinco para uno.

Por otra parte, Michael y yo nos planteamos si los sujetos del tratamiento de cinco para uno no se limitarían a escoger al mejor profesor de la generación anterior y copiarle, o si elegirían consejos y técnicas de sus distintos miembros. El análisis detallado que llevamos a cabo indica que, aunque los participantes recibían sobre todo la influencia de los más capacitados de entre sus modelos, también recababan distintos elementos de casi todos los profesores de los que disponían. En general, el único profesor al que los estudiantes ignoraban por completo era al menos facultado. Al combinar técnicas y perspicacias de una variedad de individuos, los participantes llegaban a materializar lo que podría denominarse como «nuevas invenciones», las cuales afloraban con la recombinación de aspectos aprendidos de los distintos profesores.

Si un viajero recalase de repente en ese escenario y se encontrase a los componentes de la décima generación, tanto la de los del tratamiento de uno para uno como la de los del tratamiento de cinco para uno, podría inferir que estos últimos fuesen más inteligentes que los otros. No obstante, está claro que las diferencias que se dan en nuestro experimento surgen a raíz de las estructuras de las redes sociales que nosotros mismos impusimos y del modo en que estas influirían en la interconexión entre generaciones, y no de la diferencias en la inteligencia individual. Con todo, los sujetos del tratamiento de cinco para uno parecían más listos.[636]

Esto tiene su importancia desde el punto de vista histórico, porque si nos adentramos de lleno en la Edad Media, nos encontramos con que uno de los rasgos poco usuales que sí se daban en la vida social y económica de los europeos era el empleo de personas ajenas a la familia (y que no eran esclavas) como sirvientes del hogar y jornaleros (capítulo 5). Durante unos años, antes de casarse o establecerse por su cuenta, muchos preadolescentes, adolescentes y jóvenes adultos trabajaban bajo arriendo para otras familias, a menudo las más

adineradas y exitosas, ayudando con las tareas de la casa. Estos «sirvientes por ciclo vital» se convertirían en un elemento peculiar de Europa tras el desmantelamiento del parentesco intensivo.[637]

Esta costumbre posibilitaba que los jóvenes tuviesen con frecuencia la oportunidad de ver cómo funcionaban las familias más prósperas y adineradas, antes de formar una propia. Cuando las parejas de recién casados se establecían en un nuevo hogar —lo que hacían a menudo, a causa de que la Iglesia promovía la residencia neolocal—, podían poner en práctica las lecciones, técnicas, preferencias o motivaciones que hubiesen adquirido durante el tiempo pasado con esa segunda familia. Entre estos bocados culturalmente transmitidos podía incluirse cualquier cosa, desde el empleo de la rotación de los cultivos y las colleras de los caballos, hasta la planificación familiar o la importancia de la contención en las disputas en el hogar.

Esa necesidad de las parejas de recién casados de instalarse en sus propios hogares de forma independiente puede que también alentase la experimentación. Dentro de sus respectivos ámbitos (arar, cocinar, coser, etc.), hombres y mujeres se convertían en sus propios jefes a edades más tempranas. En lugar de tener que esperar a que sus abuelos, padres y hermanos mayores muriesen para ellos ponerse al cargo, los varones se encontraban a sí mismos a la cabeza de su propio y pequeño hogar ya en la mitad de su veintena (de media). Los más jóvenes sienten menos aversión al riesgo y menos apego por la tradición, así que cualquier institución que favorezca el que se pongan al cargo aportará más dinamismo. Esta circunstancia habría acelerado la experimentación y la innovación.[638]

Monjes y oficiales

Más allá de la organización de los hogares y las granjas, la diseminación de monasterios, los sistemas de aprendizaje (a menudo regulados por los gremios), los centros urbanos, las universidades y los mercados impersonales desempeñaron todos ellos un papel en la aceleración de la innovación en las habilidades artesanales, el saber hacer técnico y las artes industriales. Es probable que los efectos más tempranos afluyesen cuando los centros monacales

se convirtieron en una especie de franquicias transnacionales, para difundirse hasta los rincones más remotos de la cristiandad (figura 10.5). Con ellos, llevaban a donde iban los cultivos, las técnicas agrícolas, los métodos de producción y las industrias más novedosas. Introdujeron métodos de elaboración de cerveza, apicultura y cría de ganado en regiones muy distintas entre sí. Fueron los monjes, por ejemplo, quienes desarrollaron las pesquerías de salmón en Irlanda, así como la elaboración de quesos en Parma o la irrigación en Lombardía.

La Orden Cisterciense, en particular, levantó una extensa red de monasterios-fábricas en los que se ponían en funcionamiento las técnicas más recientes para la molienda del trigo, la fundición del hierro, el curtido de pieles, la tintura de prendas de ropa y el cultivo de la uva. La mayoría de los monasterios de la orden contaban con un molino hidráulico, y algunos tenían hasta cuatro o cinco, para diferentes cometidos. En Francia tenemos un ejemplo en la región de la Champaña, donde los monjes cistercienses fueron los principales productores de hierro desde aproximadamente el año 1250 hasta el 1700. En Borgoña, la casa madre plantó viñedos para producir uno de los vinos de reserva más famosos del mundo, y en muchos centros de Alemania se concibieron los medios para cultivar vides en bancales de ladera. En los encuentros anuales, que eran de obligada asistencia, cientos de abades cistercienses compartían sus mejores prácticas técnicas, industriales y agrícolas con el resto de la orden. En esencia, este proceso enhebró el cerebro colectivo europeo con nervios cistercienses, haciendo que los avances técnicos más recientes llegaran hasta los monasterios más remotos (en el mapa de la figura 11.2). Con la estricta devoción que sentían por la vida austera, los monjes dispensaron a voluntad su saber hacer, sus estrategias y sus destrezas a las comunidades locales.[639]

Entretanto, en los crecientes centros urbanos de la Edad Media, las instituciones de aprendizaje emergían y abrían sus puertas a artesanos y trabajadores manuales que eran residencialmente móviles. A diferencia de otras sociedades, estas instituciones más impersonales se convirtieron en el foco central para la transmisión de habilidades técnicas y formas artesanas de saber hacer a las generaciones subsiguientes. Los maestros más capaces atraían a numerosos aprendices, quienes pagaban por su formación de distintas formas, entre las que se encontraba el método del pago directo y también a cambio de su propio trabajo, durante internados de larga duración. A veces, los gremios regulaban estos procesos, a menudo tratando de que tanto los maestros como los aprendices cumplieran con sus obligaciones, que venían determinadas por los reglamentos

de la organización.[640]

No es de sorprender que a menudo los maestros prefiriesen formar a sus propios hijos o a otros familiares en lugar de a extraños. No obstante, en comparación con la transmisión encarecidamente lineal de conocimientos similares en lugares como China o India, los formadores de oficios europeos esparcían sus habilidades de un modo mucho más amplio entre la población, avivando de esa forma las posibilidades de recombinación y una aceleración de la evolución cultural acumulativa. Los datos fehacientes no son copiosos, pero una base de datos de gremios medievales de los Países Bajos refleja que cuatro de cada cinco aprendices no eran hijos de sus maestros. En un momento posterior, en el Londres del siglo XVII, el porcentaje de artesanos formados por individuos que no eran de su familia oscilaba entre el 72 y el 93 por ciento. Por contraste, en India y China, es probable que el coeficiente se hubiese invertido y que casi todos los artesanos capacitados recibiesen su formación de parte de algún familiar o alguien con un vínculo con la familia. En China, incluso aún en la actualidad, se evita que los nuevos trabajadores y quienes no son parientes adquieran las habilidades artesanas más importantes, de manera que una serie de técnicas exclusivas quedan circunscritas a linajes particulares.[641]

Además de permitir que los aprendices de distintas familias pudiesen tener acceso a los maestros de más renombre (como en el tratamiento de cinco para uno que hemos visto antes), las instituciones de las que hablamos habrían propiciado una rauda innovación de muchas otras maneras. Primero, se establecía un largo periodo de formación que se desarrollaba entre el aprendiz y el maestro, fase que se prolongaba hasta que aquel llegaba a ser «oficial». Después de haber completado el aprendizaje, el nuevo oficial se trasladaba a un nuevo taller para trabajar con un maestro distinto, algo que queda reflejado, por ejemplo, en su denominación en inglés, journeyman (o «viajante»), pues a menudo se iba a otro pueblo u otra ciudad. Esto permitía que los individuos que acababan de terminar su formación viesen cómo trabajaban otros expertos. Además, era habitual que en los talleres de los maestros respetados coincidiesen oficiales de distintas ciudades y factorías. De esta manera, se daba la oportunidad de que un equipo de oficiales y aprendices pudiesen poner en común, recombinar y pulir los conocimientos de varios maestros. Así, haciendo uso de esa pluralidad, los oficiales que acababan ellos mismos convertidos en maestros podían desarrollar su estilo propio, su marca de la casa, algo que por otra parte era su deseo, puesto que se trataba de mentalidades individualistas que buscaban impresionar a los demás con su singularidad. Como hemos indicado

antes, es probable que Gutenberg tomara la idea de los tipos móviles de un antiguo aprendiz viajante.[642]

En segundo lugar, como las ciudades y los gremios se encontraban enredados en la competencia entre grupos, los maestros pasaban a ser una mercancía de primera categoría, y podía ser que las ciudades trataran de captarlos para que se trasladasen con su taller desde la ciudad donde ya se encontraban. A diferencia de lo ocurrido en la mayoría de las épocas y lugares, la gente no se encontraba sujeta por los vínculos de parentesco intensivo y no se veía obligada a permanecer en un emplazamiento en particular, de manera que eran muchos los maestros que llegaban a mudarse. En Viena, por ejemplo, llegado el año 1742, más de las tres cuartas partes de los cuatro mil maestros que se encontraban en la ciudad habían nacido fuera. Provenían en su integridad del mundo germanoparlante, pero sobre todo de una región nuclear que se desplegaba desde el Danubio hasta el alto Rin. En el caso de Inglaterra, donde se daba incluso más movilidad que en ninguna otra parte, llegaban a Londres bandadas de muchachos procedentes de toda Europa para iniciarse como aprendices, incluido un tal James Watt, que se desempeñó allí para aprender el oficio de fabricante de instrumentos científicos.

En tercer lugar, al ser independientes y móviles, los artesanos de todo tipo tendían a agruparse en los pueblos y ciudades, a menudo en las mismas calles o edificios. Esto habría creado competencia, incentivado las mejoras y generado más oportunidades para aprender unos de otros. Por contra, en China, donde las técnicas y destrezas artesanas se transmitían en el seno de los clanes, los artesanos estaban dispersos y se mantenían anclados a sus hogares en el mundo rural.[643]

Por supuesto, los países, las ciudades e incluso los maestros competentes querían mantener su valioso saber en secreto. Las estrecheces del interés propio favorecen el secretismo, mientras que el cerebro colectivo hace florecer la apertura y el flujo de la información. No obstante, a diferencia de lo que ocurre con otras sociedades, la estructura familiar, la movilidad residencial, la competencia intergrupar y los mercados impersonales de Europa hicieron una fuerte presión contra el afán de confidencialidad. Las ciudades con ambición no cesaban de buscar nuevos maestros, mientras que los aprendices se procuraban las mejores oportunidades. Las leyes que obstaculizaban los flujos de información resultaban impopulares y era difícil hacerlas cumplir, lo que de hecho favoreció el espionaje industrial. Algunos gremios comenzaron a

desarrollar normas explícitas para el intercambio del saber hacer dentro de la organización. Por ejemplo, en los Países Bajos los maestros del gremio de la construcción naval compartían sus secretos y perspicacias en encuentros anuales de asistencia obligatoria. Es probable que este intercambio se incentivase por medio de una combinación de premios a la excelencia —lo que significaba prestigio para los más habilidosos— y castigos informales para los más reservados, cuando se negaban a participar en la permuta.[644]

Ciudades más grandes, cerebros mejores

«Una ciudad que sea superior a otra en población será también superior en ganancia, en prosperidad y en los beneficios que le proporciona el lujo que no existe en la otra. En la medida en la que la población de las ciudades sea más numerosa y más variada, su gente disfrutará de mayor nivel de lujo que el de la población menor».

—El historiador musulmán IBN JALDÚN,

Muqaddima (capítulo 4, p. 655)[645]

A una escala más amplia, la proliferación y el crecimiento de ciudades y pueblos ampliaron el cerebro colectivo de Europa. En vísperas del primer milenio, la población rural comenzó a afluir hacia los centros urbanos en varias regiones de Europa, pero sobre todo en la franja que va desde el norte de Italia, pasando por Suiza y Alemania, hasta los Países Bajos y finalmente a Londres. Las ciudades siguieron proliferando, y el número de personas que vivían en centros urbanos de más de diez mil habitantes se multiplicó por veinte, pasando de setecientos mil en el año 800 de la era común a cerca de dieciséis millones en 1800. Durante ese mismo milenio, la población urbana del mundo islámico no llegó ni siquiera a doblarse, mientras que la de China permaneció estancada.[646]

Los centros urbanos, en particular los racimos urbanos, amplían el cerebro colectivo, al traer y unir gente, ideas y tecnologías. La acción masiva de las ciudades, en particular cuando va impulsada por personas individualistas que buscan el establecimiento de relaciones mutuamente beneficiosas, crea innovación, a medida que las ideas se van encontrando, se recombinan y engendran nuevas ideas bebé. Además, las ciudades también permiten que la gente con distintas habilidades y áreas de especialidad se encuentre entre sí. Vamos a suponer que soy James Watt, y que la nueva máquina de vapor que he diseñado exige un cilindro con una perforación de precisión. Sería mejor si viviese en un lugar donde pudiese dar por sentado que dicho trabajo es posible y al mismo tiempo encontrar a alguien que lo hiciese. Cuanto más grande y fluida sea la ciudad o el racimo urbano, mejor.[647]

Para ilustrar el ímpetu de una metrópolis, en la figura 13.2 tenemos un gráfico en el que se refleja el tamaño de la población urbana en edad de trabajar del Estados Unidos actual en relación con las tasas anuales de innovación, que en este caso se han extraído a partir del número total de solicitudes de patentes en 2002. Conocer la población de una ciudad nos permite explicar el 70 por ciento de la variación que se da en la innovación entre los distintos núcleos urbanos. La intensidad de esta relación, que he trazado mediante escalas logarítmicas, nos dice que las ciudades son sinérgicas. Por cada diez veces que aumenta el tamaño de la población (de diez mil a cien mil habitantes, por ejemplo), la innovación se multiplica por trece. Si lo único que hiciesen las ciudades fuese concentrar una gran cantidad de individuos, lo esperable sería que, cuando la población se multiplicase por diez, el aumento de las invenciones fuese proporcional. En su lugar, tenemos ese incremento por trece. Como decía, la fuente han sido las solicitudes de patentes en 2002, pero esta robusta relación se remonta hasta 1975, fecha en la que nos quedamos sin conjuntos de datos.[648]

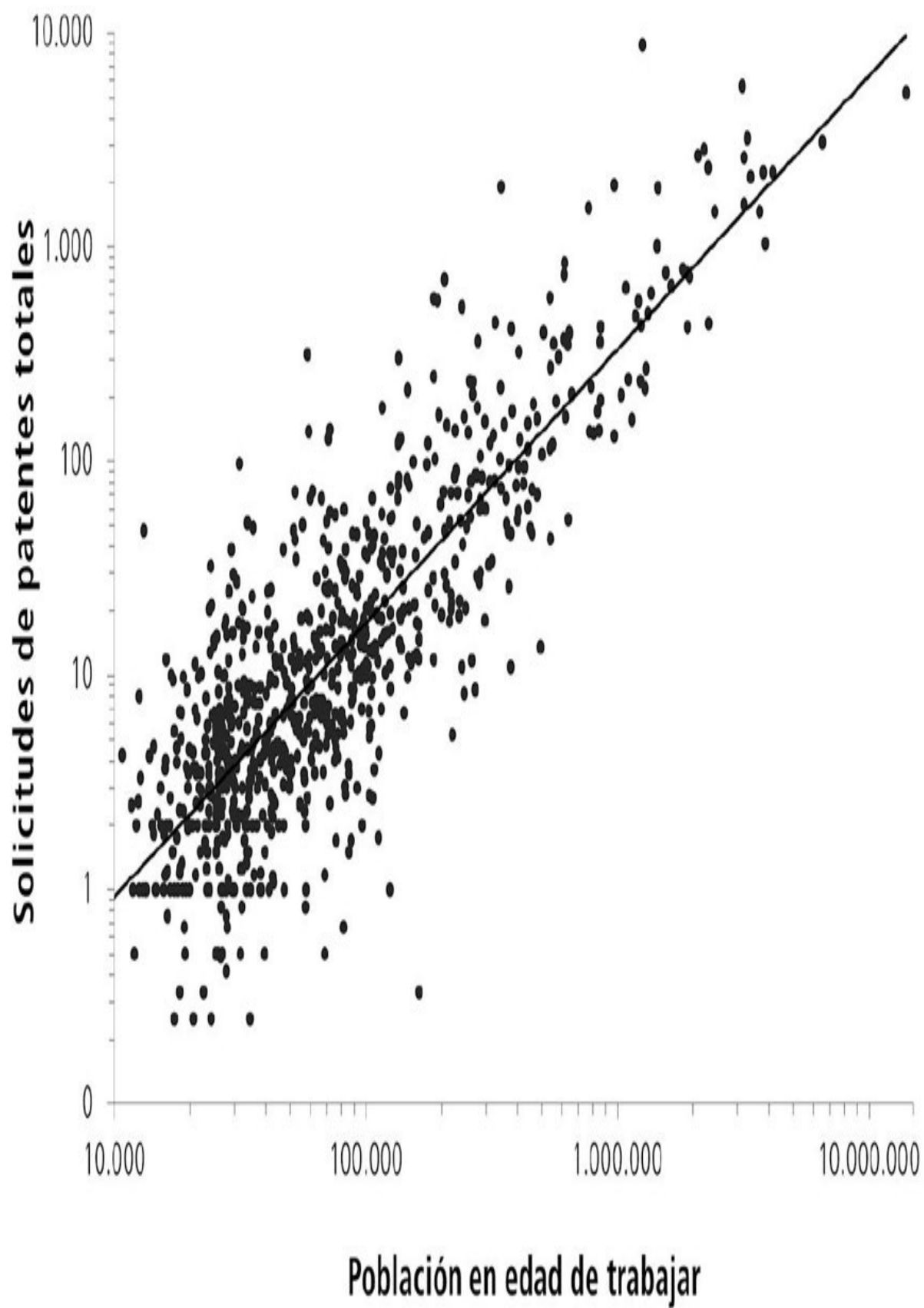


Figura 13.2. Las ciudades con más población dan lugar a más invenciones, reflejadas como solicitudes de patentes en 2002. La gráfica se basa en datos de ochocientas áreas urbanas de Estados Unidos. La correlación recogida en la gráfica es 0,84. (Gracias a Andrés Gómez por estos datos. Los que corresponden a las patentes se han fraccionado entre ciudades si hay más de un inventor. De este modo, si una patente tiene tres inventores, cada una de las ciudades de residencia obtiene un tercio de la patente. En la gráfica se han dejado fuera tres puntos de datos en las ciudades de diez mil habitantes o menos).

Puesto que la referencia es el Estados Unidos contemporáneo, podría pensarse que la relación indicada no se diese en el pasado. No obstante, los análisis de las tasas de innovación de la era preindustrial para el caso de Inglaterra también reflejan el hecho de que las poblaciones más nutridas y las áreas urbanas iban a la cabeza en el ámbito de la innovación y el avance técnico, inclusive en lo que respecta a los datos sobre patentes. De hecho, es probable que los efectos sinérgicos de las ciudades fuesen más intensos antes de la era de la aeronavegación, la telefonía e Internet.[649]

Las áreas urbanas de la cristiandad crecían y estaban cada vez más interconectadas. Un modo de plasmarlo es imaginar a cuántos cerebros ajenos podría tener acceso —en principio— una persona en una ciudad, de los que aprender o con los que colaborar. Para hacerlo, asumimos en primer lugar que cada cual puede acceder a todos los demás habitantes de su propio núcleo urbano, y luego ponderamos las poblaciones de otras ciudades y el coste de viajar hasta ellas. De manera que si vives en una ciudad populosa y bien conectada, mediante transportes baratos con otras ciudades cercanas, entonces eres parte de un cerebro colectivo mayor, incluso aunque tú mismo no hagas esos desplazamientos. A partir de aquí, podemos calcular la media de cada país europeo moderno en cada siglo. La figura 13.3 recoge los cambios en la interconectividad urbana desde 1200 hasta 1850. Lo primero de lo que hay que darse cuenta es que, excepto por un declive registrado a resultas de la peste negra en el siglo XIV, la interconectividad urbana ha ido en aumento en toda Europa desde el año 1200. Ahora bien, creció más rápido en unas regiones que en otras. En particular, los Países Bajos conocieron un impulso temprano, hacia

1400, mientras que Gran Bretaña tuvo una aceleración radical más o menos a partir del año 1600.

El impacto del creciente cerebro colectivo de Europa se manifestó en una productividad económica creciente. Por ejemplo, llegado el siglo XII, los europeos habían desarrollado el torno de hilar para hacer prendas de lana. Este invento, que representa la primera aplicación conocida de la energía mediante transmisión por correas, duplicaba e incluso triplicaba la productividad de los hiladores de lana. Más tarde, con los gremios, y en el entorno de la industria lanera de alta calidad, la eficiencia de las tejedurías aumentó en un 300 por ciento entre alrededor del año 1300 y el 1600. En el caso de la manufactura de libros con baño de oro, la productividad aumentó en un 750 por ciento en el siglo XVI. En Londres, entre 1685 y 1810, el precio de los relojes se redujo en cerca de un 75 por ciento, lo que vendría a indicar unas mejoras sustanciales en la eficiencia de su fabricación. Sin duda, algunos de estos avances en la productividad se pudieron deber al hecho de que los individuos trabajasen más duro y durante más horas (capítulo 11), pero son numerosos los inventos específicos y las modificaciones tecnológicas que apuntan a una gran importancia de la innovación.[650]

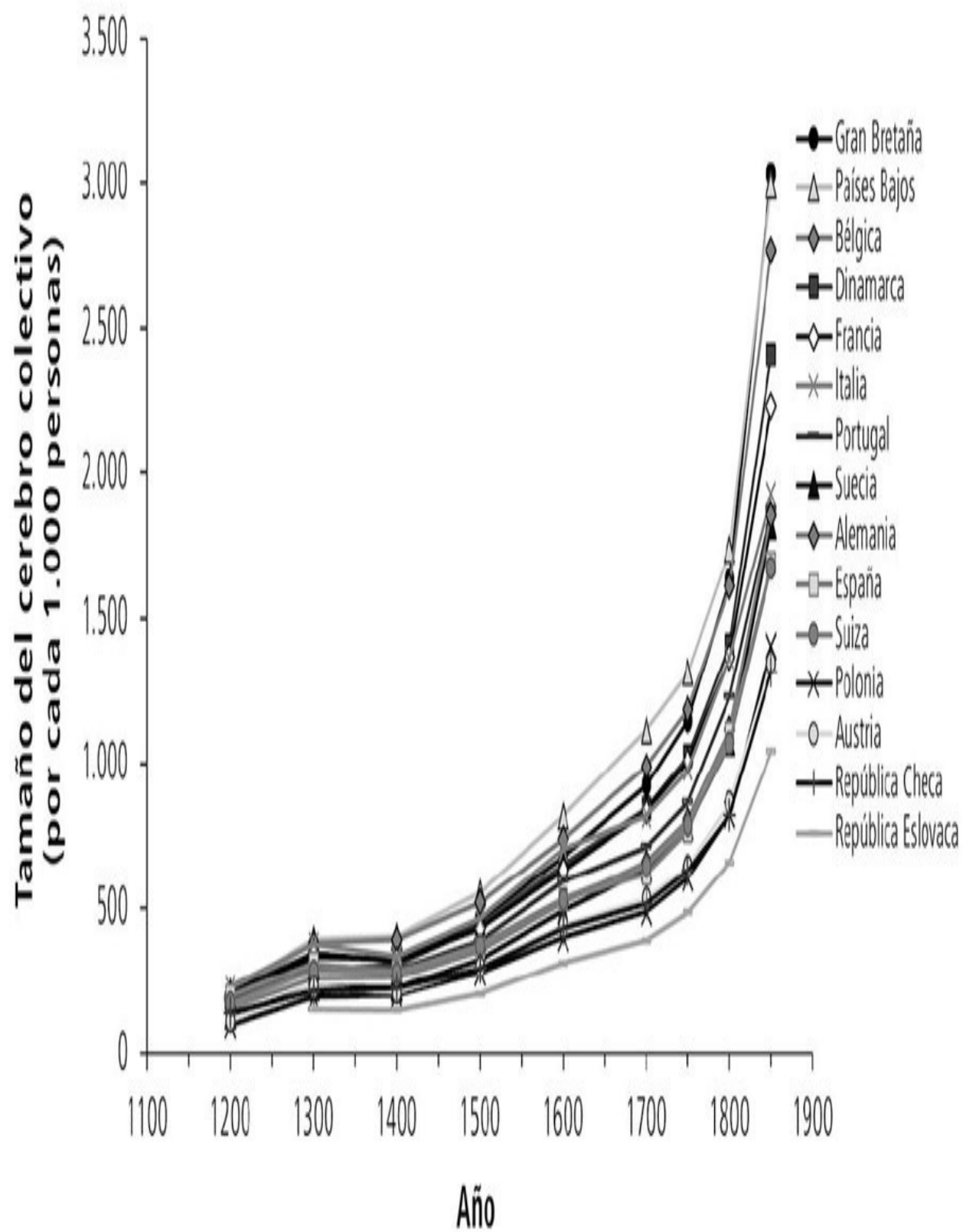


Figura 13.3. Crecimiento del cerebro colectivo de Europa entre 1200 y 1850, medido a partir del tamaño y la interconexión de las áreas urbanas europeas. Para el caso, primero hemos asumido que cada persona puede interactuar con toda la población de su lugar de residencia. Asumimos también que puede interactuar con las de otras ciudades (o al menos aprender de ellas), si bien la capacidad de hacerlo depende del coste del viaje entre las dos ciudades. Así pues, dividimos las poblaciones de otras ciudades europeas por el coste del viaje entre distintos pares de ciudades y añadimos la población de la ciudad de origen para obtener una puntuación de la interconexión general. Procedemos a hacer entonces un agregado y obtener el promedio de interconexión a nivel nacional. Los urbanitas están más interconectados a medida que las ciudades en que residen se hacen más grandes, las cercanas se expanden y el coste del traslado entre unas y otras se reduce. (Gracias a Noel Johnson y Mark Koyama por proporcionarme estos datos [Johnson y Koyama, 2017]).

A lo que voy es a que la liquidación del parentesco intensivo en Europa no solo tuvo el efecto de espolear la urbanización, sino que además vino a alterar la psicología de esos nuevos urbanitas, de tal forma que se acabaron distinguiendo de otras poblaciones de todo el mundo. Más individualismo, confianza impersonal y movilidad relacional significaban una mayor probabilidad de que los individuos buscasen y desarrollasen relaciones con otra gente con la que no tenían ningún vínculo en la red social de la que formasen parte. Las normas impersonales sobre la equidad, la honestidad y la cooperación proporcionaron un marco para esa clase de interacciones, y los contratos formales pasaron a constituir unos cimientos firmes para dar soporte a los acuerdos de cualquier tipo. Todos estos cambios psicológicos y sociales habrían hecho aumentar la interconectividad de las poblaciones y alimentado un mayor índice de innovación. Hasta aquí, hemos venido considerando la influencia inducida por medio de la innovación por parte de los monasterios, los sistemas de aprendizaje y las ciudades. A continuación vamos a ver otros dos tipos de asociación voluntaria, a saber, las universidades y las sociedades del conocimiento.

Las sociedades del conocimiento y los protestantes

Las universidades, que como hemos visto comenzaron a propagarse a finales del siglo XII, también ayudaron a inervar el cerebro colectivo europeo. Aunque no tuviesen una gran influencia en la formación técnica o en la ingeniería hasta mucho más tarde en nuestra historia, contribuyeron a la innovación, al facilitar la circulación de individuos ilustrados y de libros por toda Europa, alentando al mismo tiempo la rápida adopción de relojes mecánicos e imprentas. Las universidades engendraron una clase de intelectuales y profesionales altamente cultivados y móviles, los cuales aceptaban puestos de letrados, médicos, administrativos, profesores y notarios en las comunidades urbanas de toda la cristiandad. También ofrecieron un hogar y cierta autonomía a intelectuales de toda índole —como es el caso de Isaac Newton o de Daniel Bernoulli—, lo cual dio forma a una competencia entre el número creciente de aristócratas acaudalados que, tras haber recibido ellos mismos una educación universitaria, querían rodearse de pensadores destacados y con el tiempo de científicos punteros.[651]

Llegado el siglo XVI, una comunidad móvil de pensadores individualistas y de orientación analítica había comenzado a formar una holgada red conocida como la República de las Letras, la cual ponía en contacto a gran parte de la Europa occidental y central. Quienes pertenecían a esta comunidad virtual se escribían cartas que a menudo llegaban a su destino a través del transporte comercial, además de por los servicios postales, tanto públicos como privados. Los intelectuales redactaban cartas en las que hablaban sobre sus ideas, las cuales enviaban a amigos y colegas, así como a otros corresponsales de toda Europa. Antes de que esas misivas llegasen hasta sus destinatarios esenciales, era habitual que se tradujesen (en caso de ser necesario), se copiasen a mano o se enviasen a otros miembros de esa misma red, como en una especie de pauta de lluvia de estrellas. Así, no solo quedaban unidos los pensadores de Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, Alemania o el norte de Italia, sino que además se introducía en la red a intelectuales lejanos, como el matemático Marino Ghetaldi, sito en Croacia, que construyó el primer espejo parabólico, o Jan Brożek, de Cracovia, quien demostró matemáticamente que las celdas hexagonales que construyen las abejas en los panales constituyen la solución más eficiente para el almacenamiento de la miel. Ambos científicos habían pasado por una universidad nodal (Padua) ubicada en el núcleo de aquella República, y Ghetaldi llegó a cartearse con Galileo. Es significativo que estas conexiones axonales desafiase a las propias fronteras políticas; tenemos el caso

de los intelectuales británicos, quienes siguieron interactuando con sus homólogos neerlandeses en el transcurso de hasta tres guerras, al igual que los franceses supieron de las contribuciones de Newton en sus Principia (1687) a pesar de las incesantes guerras entre Inglaterra y Francia a lo largo de todo este periodo.[652]

Al mismo tiempo, mientras la República continuaba manteniéndose en contacto gracias a esas cartas manuscritas, el cuarteto formado por la imprenta, las fábricas de papel, la alfabetización y el protestantismo daba soporte a una sinfonía de libros, panfletos, manuales técnicos, revistas y, con el tiempo, publicaciones académicas y bibliotecas públicas que interconectaron aún más el cerebro colectivo.[653]

A nivel local y regional, la República sembró, regó y nutrió la simiente de una variedad de asociaciones filosóficas y científicas por toda Europa. Estas sociedades de conocimiento se reunían periódicamente, a menudo en salones o en cafés, para discutir los últimos avances en política, ciencia, filosofía y tecnología. Muchas sociedades contaban con pequeñas bibliotecas, y en la mayoría de ellas se organizaban lecturas, ya fuesen mensuales o cuatrimestrales. Estas organizaciones voluntarias resultaban cruciales, porque ponían en conexión a los intelectuales locales con una categoría más amplia de ingenieros, emprendedores, artesanos y diestros devotos del taller. Tenemos un ejemplo en la Sociedad Lunar de Birmingham, que propició la interacción entre científicos como Benjamin Franklin y Joseph Black (descubridor del calor latente), mecánicos como James Watt y John Whitehurst (que ideó la impulsión hidráulica) y emprendedores como Matthew Boulton y John Roebuck. Si fueses un inventor como James Watt y estuvieses tratando de reparar una máquina de vapor Newcomen de la propiedad de la Universidad de Glasgow, estaría bien mantener una charla sobre termodinámica con Joseph Black y tener acceso a los herreros y artesanos de Boulton. La figura 13.4, a la vez que ilustra la proliferación de las sociedades de conocimiento entre 1600 y 1800, muestra que el número de tales organizaciones, en concreto de las que dirigían la mirada hacia la ciencia y la tecnología, creció a especial velocidad a partir de 1750. [654]

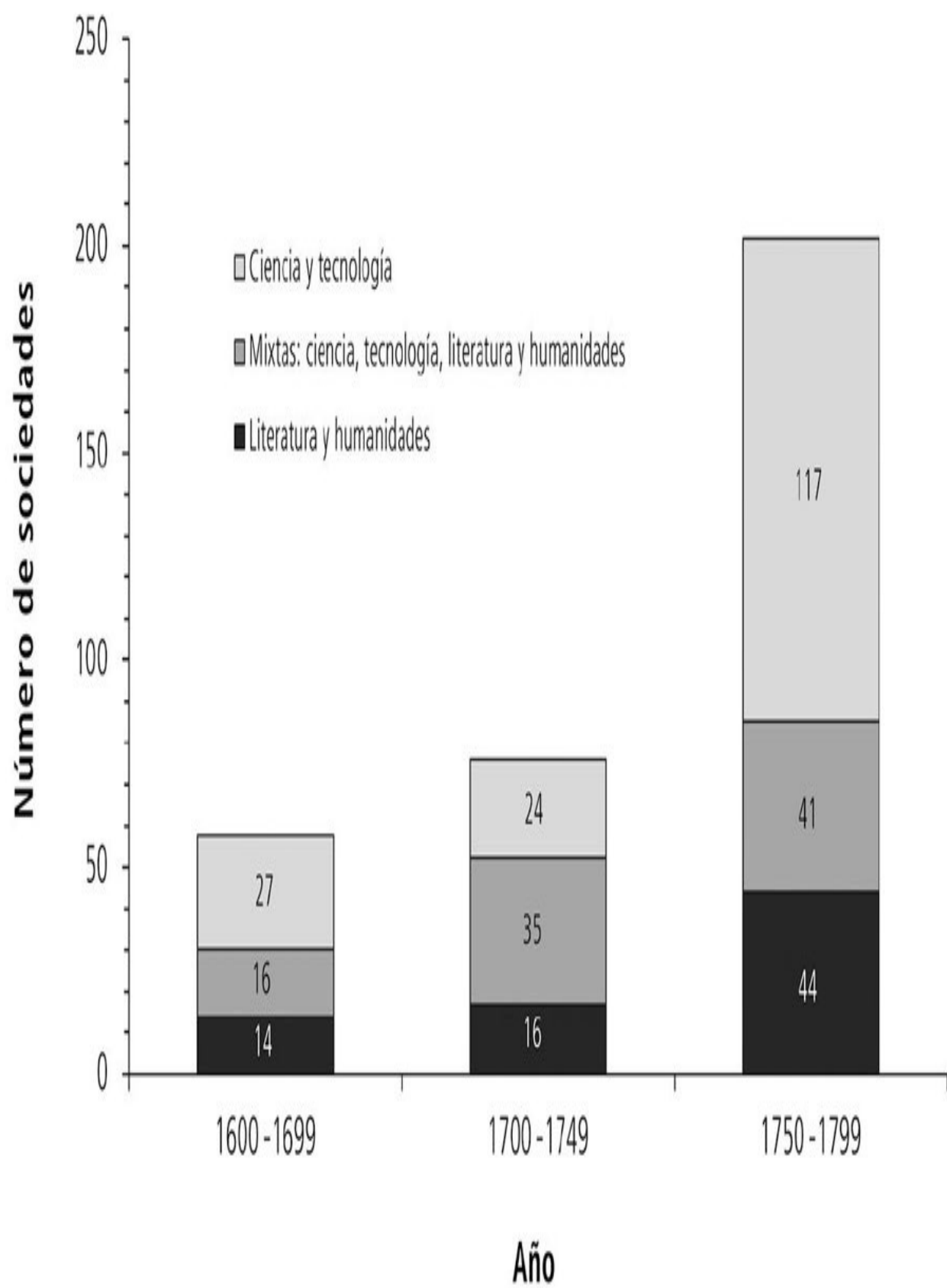


Figura 13.4. Aumento de las sociedades de conocimiento en Europa entre 1600 y 1800. (La figura está adaptada de Mokyr, 2011; www.references.net/societies/1600_1699.html).

El renombrado historiador de la economía Joel Mokyr, abogando por la importancia de esa República de las Letras y la proliferación de las sociedades de conocimiento, señala el modo en que evolucionó entre las comunidades un conjunto de normas sociales sobre el libre intercambio del conocimiento. El origen de estas normas se entiende mejor a la luz de una psicología cada vez más WEIRD, la cual había estado evolucionando por toda Europa. Debido a que el objetivo principal de estas asociaciones voluntarias era compartir las nuevas ideas y hallazgos, el prestigio de los miembros se derivaba de la contribución que pudiesen hacer con ideas originales o nuevos descubrimientos. Había incentivos reputacionales para hacer circular sus planteamientos tan pronto como fuese posible, de manera que quedasen registrados y acreditados en las mentes de los demás. Las normas también exigían a los miembros que respondiesen a las críticas que se hiciesen en el seno de la comunidad, en la que las contribuciones que se hacían eran revisadas por pares, expertos reconocidos cuya autoridad se derivaba de las contribuciones que ellos mismos habían aportado. Este orden de cosas condujo al desarrollo de normas que ensalzaban la divulgación pública del conocimiento y sancionaban a quienes lo mantenían en secreto, presentaban pruebas falsas o robaban las ideas a otros.[655]

Además de las relacionadas con la divulgación del conocimiento, también se estaban desarrollando nuevas normas epistémicas, que servirían para establecer estándares culturales sobre lo que cuenta como prueba «válida» y argumento «sólido». Aunque las investigaciones sobre esta cuestión son limitadas, algunos trabajos indican que hay variaciones importantes entre sociedades y a lo largo de la historia. Existen sociedades, incluso en el mundo actual, en que las experiencias que se tienen durante los sueños «cuentan» como prueba y sirven para justificar las acciones cometidas. Si una mujer trata a su hijo con un caldo hecho con las semillas de una planta con la que ha soñado, se juzgará que ha actuado sabiamente siempre que el niño mejore. Por contra, hay muchas sociedades, incluidas muchas poblaciones WEIRD, en que no se tendría una buena imagen de esa madre, sin importar lo bien que le fuese al niño. De manera

similar, el peso que se da a la venerabilidad de los sabios y las recomendaciones de los ancianos varía de población a población. En la mayoría de las sociedades complejas se les ha dado un gran peso. En Europa, sin embargo, a medida que personajes de la talla de Copérnico fueron advirtiéndolo que los sabios antiguos estaban equivocados sobre muchos aspectos del mundo natural —desde la medicina hasta la astronomía—, comenzó a importar cada vez menos si el grupo de los sabios venerables confirmaba o desmentía los nuevos descubrimientos o las proposiciones más recientes de alguien. Los individuos y los grupos que se apoyaban en los mejores estándares epistémicos —que a su vez eran objeto de debate— acertaban con más frecuencia, y la competición por el prestigio en un mundo social así sirvió para pulir dichas normas epistémicas.

Las normas de las sociedades de conocimiento evolucionaron hasta convertirse en instituciones de la ciencia WEIRD. A mediados del siglo XVII, por ejemplo, una asociación informal de médicos y filósofos naturales (es decir, científicos) se había estado reuniendo por los alrededores de Londres. En 1660, esa «universidad invisible» se formalizó para convertirse en la Real Sociedad de Londres para el Avance de la Ciencia Natural, gracias a un acta constitutiva del rey Carlos II, con lo que quedaba conformada la primera asociación científica nacional. Unos pocos años después, el grupo comenzó a publicar la segunda revista científica del mundo, la *Philosophical Transactions of the Royal Society*, que sigue viva y en buena forma en la actualidad. Desde sus inicios, la revista siguió un sistema de revisión por pares de los artículos que se enviaban, y se registraba meticulosamente la fecha de entrada, para dar prioridad a las nuevas contribuciones.[656]

Los análisis más recientes confirman que las sociedades de conocimiento fueron un indudable acicate para la innovación, tanto antes de la Revolución Industrial como durante esta. Recurriendo a los datos de las patentes entre 1752 y 1852, el economista James Dowey ha demostrado que cuanto mayor es el número de sociedades de conocimiento de una región al comienzo de una década, de más patentes se beneficiará la gente de esa área en los diez años siguientes. Esta relación se mantiene incluso si una misma región se compara solo consigo misma en distintas décadas o si solo se comparan distintas regiones y se mantiene la década constante. También si nos quedamos solo con las patentes que tienen un impacto considerable, es decir, aquellas que, a su vez, alientan innovaciones posteriores. Los efectos sobre la innovación acarreados por las sociedades de conocimiento estarían una y mil veces por encima de las del urbanismo creciente, la densidad poblacional, la alfabetización y las reservas del

conocimiento existente, todo lo cual, dicho sea de paso, contribuyó a unas tasas de innovación más elevadas.[657]

El problema con un análisis semejante es que las patentes podrían constituir una medida errónea de la innovación, en especial durante este periodo temprano, puesto que sabemos que muchos inventores de renombre nunca patentaron sus inventos. Para encarar este problema, Dowey se fijó en las innovaciones presentadas en la primera feria internacional, la Gran Exposición de Londres de 1851. A grandes rasgos, se seleccionaron 6.400 innovaciones de entre unas 8.200 presentadas en el caso de los inventores británicos. De esas 6.400 expuestas, cerca de un 30 por ciento recibió premios en virtud de su utilidad y de la novedad que constituía. Los análisis tanto de las propuestas seleccionadas como de las que recibieron algún premio dan fe de la centralidad de las sociedades de conocimiento británicas. Cuanto mayor era el número de miembros de una sociedad en una región, más objetos de exhibición con ese origen estuvieron presentes en la feria y más probabilidades había de que obtuviesen algún premio. En concreto, por cada setecientos cincuenta miembros de una sociedad adicionales que hubiese en una región, el número de exhibiciones y premios con origen en ella aumentaría cerca de un 50 por ciento.[658]

Pero ¿por qué unas regiones tienen más sociedades de conocimiento que otras?

Recordemos que después de que el protestantismo hubo acabado con el monopolio de la Iglesia, aparecieron una variedad de confesiones religiosas que comenzaron a competir por la captación de miembros. Aunque la mayoría de las confesiones protestantes promovían con tesón la alfabetización universal, eran muchas las que permanecían hostiles a la ciencia, la innovación y las nociones sobre el progreso. No obstante, unas pocas abrazaron la ciencia, las mejoras tecnológicas y el emprendimiento de distintas maneras, a menudo como un modo de llevar a cabo la obra de Dios. Los análisis de Dowey indican que varias de esas variantes del protestantismo, que más tarde conformarían la corriente de los unitaristas, fomentaron la formación de sociedades de conocimiento. Las regiones que contaban con una congregación unitarista tenían casi cuatro veces más probabilidades de albergar alguna sociedad de conocimiento que las que no poseían ninguna. Esto se tradujo en que, por regla general, las regiones unitaristas contaban en su seno con alguna de esas organizaciones cerca de medio siglo (cuarenta y seis años) antes que aquellas que no contaban con seguidores de esa corriente. Con el paso del tiempo, el éxito social y económico de estas sectas protestantes dio pie a la emulación competitiva por parte de otras

tendencias, en un proceso que hizo que la gente en general se abriese más a la ciencia. Lo que se plantea es que, en Gran Bretaña, el unitarismo fomentó la creación de sociedades de conocimiento, y estas, en lo subsiguiente, impulsaron la innovación.[659]

También en el caso de Francia se puede vincular la innovación a las sociedades de conocimiento, la interconectividad urbana y ciertas formas de protestantismo. Al igual que ocurrió en Inglaterra, la economía de las ciudades francesas que contaban con sociedades de conocimiento antes del 1750 creció más rápido hasta por lo menos 1850. En este caso, podemos indagar más a fondo gracias a las suscripciones a la publicación más famosa de la Ilustración, la Enciclopedia de Denis Diderot, que nos sirven para medir la interconectividad urbana. Además de ensayos firmados por pensadores punteros sobre gobierno, religión y filosofía, la Enciclopedia difundía materiales sobre las nuevas tecnologías y las artes industriales entre miles de suscriptores, provenientes de la clase media urbana de hasta ciento dieciocho ciudades francesas. Los análisis detallados manifiestan que cuantas más suscripciones a la Enciclopedia (per cápita) se daban en una ciudad en Francia, más innovaciones (objetos en exhibición) con ese origen aparecieron en la Gran Exposición de 1851, y más prosperaría durante la centuria que iba a transcurrir desde 1750. Es decir, que aquellas ciudades que se encontraban más conectadas al cerebro colectivo de Europa innovaron y crecieron más que otras que lo estaban menos. La relación entre el crecimiento económico y la interconectividad urbana se constata tanto antes como después de la Revolución francesa, pero no antes de 1750, por lo que no se trata de una asociación entre las reservas preexistentes del saber hacer, la prosperidad y las infraestructuras de los seres humanos.[660]

¿Y por qué algunas ciudades francesas se incorporaron a la red del cerebro colectivo europeo con más eficacia que otras?

Como en el caso de los unitaristas ingleses, es probable que la difusión de una rama del protestantismo calvinista, la cual dio lugar a la comunidad tremendamente dispersa de los hugonotes, fuese un factor importante. Los observadores de 1700, al compararlos con los franceses católicos, describían a estos hugonotes como «sobrios» o «industriosos» y entregados a la lectura, la escritura y la aritmética. También se constataba que eran «activos en el comercio» y que poseían un «auténtico espíritu» para ello. Medio siglo después, otro escritor se refería a la «frugalidad» de los hugonotes, su «celo en el trabajo», su «ahorro a la antigua», su oposición al «lujo y la ociosidad» y su

capacidad de «alumbrar toda clase de nuevas ideas». También señalaba que «el gran temor que sienten ante el juicio de Dios» los lleva a poner más énfasis en el éxito económico. Estas observaciones coinciden con los estudios contemporáneos sobre las formas de influencia que las confesiones protestantes han tenido en la psicología de las personas, y que he explicado en el capítulo anterior. Tales inclinaciones psicológicas habrían hecho que los hugonotes sintiesen un interés entusiasta por la Enciclopedia.

En efecto, las ciudades francesas con una mayor población de hugonotes en los siglos XVII y XVIII contabilizaron más suscripciones a la Enciclopedia y lograron una prosperidad económica mayor que la de otras comunidades, probablemente gracias a una mayor innovación.[661] Ahora bien, los hugonotes se enfrentaron a crecientes persecuciones por parte del Estado francés durante ese mismo periodo, de manera que cientos de miles de ellos huyeron a lugares como Gran Bretaña, Dinamarca, Suiza o la República de Holanda. En el proceso, Francia perdió a un buen número de innovadores y emprendedores en favor de su competencia. Ya hemos conocido antes a uno de ellos, Denis Papin, cuyo libro sobre las ollas a presión es probable que proporcionase conocimientos cruciales para la máquina de vapor de Newcomen. Si Francia no hubiese oprimido a sus minorías religiosas, quizá la máquina de vapor se hubiese inventado allí.[662]

En cualquier caso, las confesiones protestantes como el calvinismo siguieron creando competencia para la Iglesia y, de ese modo, fueron el motor de cambios fundamentales. En respuesta al empeño de los protestantes en la educación y el conocimiento práctico, los jesuitas promovieron la escolarización, las habilidades artesanales y el pensamiento científico. Muchos famosos intelectuales de la Ilustración francesa, incluidos Voltaire, Descartes, Diderot y Condorcet, fueron educados en colegios jesuitas, y muchos sacerdotes de la orden llegaron a convertirse en importantes científicos.

Amplíemos un poco el espectro. Con el fin de ilustrar la creciente red de conexiones del cerebro colectivo europeo, me he centrado en el flujo de ideas y conocimiento técnicos a que hubo lugar en el seno de la cristiandad. Pero resulta fundamental, no obstante, el hecho de que los cambios sociales y psicológicos que provocó el PMF de la Iglesia también llevaron a los europeos a absorber ideas, prácticas y productos de todo el mundo con mucha más rapidez que aquellas sociedades más inclinadas a la conformidad y el respeto por los ancestros y la tradición. Una serie de ideas significativas y saber hacer que

tocaban a la pólvora, los molinos de viento, la fabricación de papel, las imprentas, la construcción de embarcaciones y la navegación se adquirieron, a menudo, gracias a enrevesadas rutas de conexión con China, India y el mundo islámico. Durante la Plena Edad Media, por ejemplo, es probable que los cruzados que regresaban a sus hogares llevaran consigo la idea de la energía eólica, que habrían descubierto en Oriente Próximo. Ahora bien, cuando los europeos desarrollaron esta idea, lograron una mayor eficiencia, al montar los molinos en sentido horizontal, y no verticalmente como hacían los persas. Más allá de su uso original para la molienda del grano, las sociedades europeas fueron desplegando el uso de los molinos de viento para una larga lista de funciones, como el hilado de la seda, la extracción de aceite y la fabricación de pólvora. Más tarde, los europeos se deshicieron de sus incómodos números romanos (I, II, III, etc.) y adoptaron la numeración árabe (1, 2, 3, etc.), mucho más intuitiva, que además incluye un símbolo para «cero» que tenía su origen en India. A partir de 1500, cuando los europeos abrieron una serie de rutas comerciales que abarcaban todo el globo y subyugaron a vastos imperios de ultramar, los productos, tecnologías y prácticas de sociedades distantes llegaron en torrente, lo que dio nuevas energías a la ciencia, la innovación y la producción; el látex, la quinina, nuevos fertilizantes (como el guano), la patata, el azúcar, el café y la desmotadora (inspirada en el charka indio) son solo algunos ejemplos de ello. No hay duda de que los europeos de la Edad Moderna temprana se creían superiores a todos esos pueblos, pero eso no detuvo su resuelta disposición a asimilar las ideas, los cultivos, las tecnologías y las prácticas que juzgaron de utilidad. En muchos casos, los productos o las tecnologías que se vertieron en el cerebro colectivo europeo se recombinaron y modificaron enseguida, para dar lugar a nuevas innovaciones.[663]

Permítaseme volver, para dar por cerrada esta sección, a una cuestión central: el hecho de que la competencia entre ciudades, Estados, religiones, universidades y otras asociaciones voluntarias ayudó a mantener el cerebro colectivo europeo en ebullición. A lo largo de la historia, los monarcas y otros miembros de la élite han tendido a reprimir a cualquiera que apareciese con una nueva idea, técnica o invención con carácter disruptivo que pudiese hacer que se tambalease la estructura de poder existente. En el caso europeo, el problema se vio mitigado gracias a la combinación de la desunión política —había muchos Estados que competían entre sí— y una relativa unidad cultural, alimentada por las redes transnacionales tejidas por una variedad de asociaciones voluntarias, entre las que se incluían la Iglesia, las universidades, los gremios y la República de las Letras. Dicha combinación proveyó a innovadores, intelectuales y artesanos

cualificados de una serie de opciones de las que sus homólogos de otros lugares, por lo usual, carecían. Las mentes rebeldes —ya se tratase de individuos o de grupos enteros— podían escapar a la opresión cambiando de mecenas, de universidad, de ciudad, de país o de continente. Cada vez que un rey, un gremio, una universidad o una comunidad religiosa atacaba a algún individuo económicamente productivo o a algún grupo innovador, perdía en la competición contra sus homólogos más tolerantes y abiertos. Entre las colonias británicas de Norteamérica, Filadelfia prosperó y creció en parte gracias a que ofrecía un grado de libertad religiosa y de tolerancia que no se encontraba en otras ciudades contra las que competía. Esta competencia intergrupual favoreció aquellas normas sociales, creencias culturales e instituciones formales que promovían la tolerancia, la imparcialidad y la libertad. Más adelante, en los siglos XIX y XX, la apertura a la llegada de inmigrantes ayudaría a explicar tanto la innovación general como el rápido crecimiento económico de Estados Unidos, así como las diferencias entre los condados y estados del país. Aquellos que acogieron a más inmigrantes —aunque fuese compelidos por las circunstancias— se beneficiaron de una mejor formación y fueron más innovadores y prósperos.[664]

¿Más inventivos?

Aunque los principales motores que aceleraron la innovación durante la Revolución Industrial se alimentaron con la ampliación del tamaño y la interconectividad del cerebro colectivo europeo, se dieron asimismo otros cambios que es probable que hiciesen a los individuos —incluso cuando estaban aislados— más proclives a la invención. Para aclarar esta idea, debemos tener en cuenta tanto el modo en que ciertos rasgos psicológicos proto-WEIRD habrían contribuido a la inventiva individual como la forma en que las nuevas condiciones económicas y sociales habrían reforzado aún más esos rasgos, en una interacción autocatalítica. En primer lugar, recordemos algunos de los rasgos psicológicos de los que hemos venido hablando; la paciencia, el trabajo duro y el pensamiento analítico. Si seguimos la observación de Edison de que la invención (o el «genio») es un 1 por ciento de inspiración y un 99 por ciento de transpiración, parece probable que a medida que los individuos se fueron volviendo más hacendosos y pacientes, las oportunidades de que concibiesen

una invención fructífera aumentarán. Es más, el cambio en curso a un pensamiento más analítico puede haber espoleado la innovación de muchas formas, incluido el aumento del interés en la experimentación, una mayor fe en la existencia de leyes universales y una inclinación más tenaz a clasificar y categorizar el mundo con independencia del contexto (como en especies, elementos, enfermedades, etc.).[665]

Más allá de estos aspectos de la psicología, la creciente inclinación hacia un pensamiento de suma positiva habría tenido unas consecuencias destacables sobre la inventiva. La idea es que la gente fue estando cada vez más inclinada a ver las interacciones sociales y económicas que tienen lugar en el mundo, en especial las que se llevan a cabo con extraños, como una situación que podía ser beneficiosa para todo el mundo. Se trata de algo importante, porque, como muchos antropólogos han constatado (y también David Hume, en el epígrafe de apertura), las poblaciones agrícolas tienden a percibir el mundo con una mentalidad de suma cero. Es decir, que si otros individuos obtienen más de algo —una mejor cosecha o unos hermosos bebés—, se presume que tal cosa tiene un coste para todo el mundo, lo que lleva a la envidia, la rabia y unas fuertes presiones sociales para la redistribución. Es poco probable que los individuos que ven el mundo como una experiencia de suma cero tiendan a mejorar una herramienta, una tecnología o un proceso, ya que tienen la creencia implícita de que cualquier aumento de la productividad que puedan lograr habrá sido a expensas de alguien (lo que, sin duda, a veces es el caso en el corto plazo) y que, por eso mismo, los demás pensarán mal de ellos. Además, como las personas que tienen esta cosmovisión de suma cero tienden a pensar que los demás envidiarán su éxito, es probable que oculten todo lo relacionado con sus mejoras y su productividad, lo que actúa como cortapisas para el cerebro colectivo. Por todo lo cual, parece que cuanto mayor sea la inclinación de los individuos a ver el mundo en términos de suma positiva, mayor será también su inclinación a perseguir mejoras tecnológicas.[666]

Una inclinación general a ver el mundo en términos de suma positiva puede abrir la puerta de la psicología a la difusión de una serie de creencias sobre el «progreso de la humanidad». Los historiadores han mantenido durante mucho tiempo que esa clase de compromisos culturales desempeñaron un papel tanto en la Revolución Industrial como en la revolución científica, por no hablar de la Ilustración. La creencia en el progreso humano y el avance tecnológico, a menudo anclada en la fe religiosa, parece haber impulsado los trabajos de muchos de los innovadores y científicos que estimularon la Revolución

Industrial. Así lo ha demostrado el historiador Anton Howes mediante un análisis de la trayectoria de cerca de mil quinientos inventores británicos entre 1547 y 1851. Según Howes, la invención se vio estimulada por la difusión de una «mentalidad de mejora», que era transmitida principalmente por parte de prestigiosos mentores a aquellos que estaban bajo su tutela. En consonancia con las estructuras creadas por el inusual sistema de aprendizaje europeo, estas redes de difusión habrían permitido que la «mentalidad de mejora» se propagase ampliamente por unos senderos que ya estaban allanados por una inclinación psicológica general hacia el pensamiento de suma positiva. La idea es que las nociones de progreso y mejora son más atractivas para alguien que ve el mundo a través de la lente de dicha mentalidad.[667]

Al catalizar estos cambios psicológicos de evolución lenta, unas condiciones económicas y sociales cada vez mejores habrían permitido que la mente de un número creciente de individuos se adaptase —durante la ontogenia— de un modo más efectivo a las nuevas instituciones, normas y valores que afrontaban. Las nuevas condiciones, incluidas una mejora en la nutrición (más calorías, proteínas, etc.) y la reducción del tamaño de las familias, llevaron a la reducción de la competencia entre hermanos y a una mayor inversión de los padres en sus hijos. Al igual que en otras especies, los seres humanos parecen haber desarrollado genéticamente un sistema que responde de modo adaptativo a las señales de los primeros años de vida, las cuales se utilizan, de algún modo, para predecir cuánto debería invertir un individuo en el crecimiento físico y las habilidades mentales a largo plazo. Si se va a tener una vida desagradable, embrutecida y corta, hay menos incentivos para invertir. En el caso de los seres humanos, esto se traduce en que los niños pequeños, los bebés e incluso los fetos parecen percibir su entorno (en términos de, por ejemplo, «Siempre tengo hambre y frío») y, en consecuencia, emplean un mayor o un menor grado de autocontrol para adquirir los atributos y habilidades más valiosos en ese nivel local. Más específicamente, el bienestar constituye una señal para que los jóvenes inviertan más en amoldar la mente para que se ajuste a las normas sociales y aspiraciones de su comunidad, incluidas aquellas que promueven el ascenso en la escala del estatus. Por ejemplo, en el seno de una aristocracia militar, en las que el honor personal y el linaje lo son todo, las señales de bienestar pueden haber llevado a los muchachos a invertir psicológicamente en internalizar las nociones familiares de la honorabilidad, agudizando la lealtad al clan, vigilando las alianzas de los competidores y desarrollando una serie de respuestas agresivas y de activación instantánea ante cualquier menoscabo a su propio honor. Por contraste, en los centros urbanos de la Europa moderna

temprana, con el énfasis puesto en la escolarización y los mercados impersonales, los atributos psicológicos más valorados habrían implicado una mentalidad de suma positiva, una mayor confianza en los extraños, la valoración de la puntualidad, un pensamiento más analítico y una capacidad de lectura agudizada (como ocurría con los hugonotes, por ejemplo). En cualquier caso, los cambios cognitivos asociados con las respuestas adaptativas habrían hecho a la gente «más lista», en el sentido de estar mejor adaptada cognitivamente a los mundos culturalmente contruidos en los que debía moverse.

Las pruebas del mundo moderno confirman que la mejora de la disponibilidad de alimentos y de la nutrición durante la gestación, la niñez y la primera infancia potencia el desarrollo de capacidades cognitivas y motivaciones sociales valiosas. Sufrir sacudidas como una hambruna o la escasez de comida antes de los cinco años inhibe el desarrollo del autocontrol, el pensamiento de suma positiva y la adquisición de habilidades mentales relacionadas con la resolución de problemas abstractos y el reconocimiento de patrones. Las privaciones en los primeros años de vida también pueden anular la internalización de normas sociales costosas, como las referidas a la confianza impersonal y la cooperación. En el mundo moderno, el resultado son unos efectos a largo plazo que reducen los logros educacionales y los ingresos de las personas cuando se encuentran en la edad adulta.[668]

Históricamente, la productividad agrícola en la Europa premoderna fue al alza durante siglos, antes de la llegada de la Revolución Industrial, por razones tecnológicas y psicológicas. Después del año 1500, sin embargo, el contacto con distintas poblaciones de todo el mundo llevó a la introducción fortuita de nuevos cultivos, en especial desde América. Entre los más importantes se encontrarían alimentos básicos como la patata, el mijo (o maíz) y el boniato, además de fuentes nutricionales tan relevantes como el tomate, la guindilla o los cacahuets. Los europeos asimilaron la patata y el maíz, que eran las piedras angulares del sistema de alimentación de los imperios conquistados, el inca y el azteca respectivamente. Los análisis realizados señalan que la patata, por sí sola, aceleró entre 1700 y 1900 el crecimiento de las ciudades europeas en al menos un 25 por ciento. Es destacable el hecho de que estos nuevos cultivos no solo mejoraron la cantidad y la calidad de la alimentación en términos generales, sino que contribuyeron a acabar con las hambrunas en Europa. Estos cambios en la nutrición y la disponibilidad de comida habrían acelerado tanto los cambios psicológicos descritos como las tasas de innovación. Una cosa interesante es que las mejoras en los suministros alimentarios y en la salud de la población habían

sido precoces en la Inglaterra del periodo previo a la Revolución Industrial.[669]

Es posible que los efectos de las carencias o las sacudidas nutricionales sobre las capacidades cognitivas y sociales también se hayan mitigado con la introducción de redes de seguridad social gestionadas por el Gobierno. Cuando hay una mala cosecha o las personas con hijos pierden sus empleos, los niños pueden sufrir privaciones que van a tener un impacto en sus capacidades mentales como adultos. Como consecuencia de la Reforma protestante, los Gobiernos europeos comenzaron a sustituir el entramado existente de redes de seguridad social, en gran medida gestionado por la Iglesia, por un sistema propio y secular. En Gran Bretaña, el proceso comenzó a tomar fuerza bajo el reinado de Isabel, con las Old Poor Law (Leyes de Pobres) de 1601. Este sistema temprano, que perduró hasta 1834, imponía a cada distrito la obligación de cuidar de los pobres y les otorgaba el derecho de financiarlo mediante impuestos locales. En un momento dado, del 5 al 15 por ciento de los británicos contaba con la ayuda directa de las Old Poor Law. Unas redes de seguridad tan amplias y recias habrían agudizado la media de las capacidades cognitivas y sociales de la población. Tales efectos psicológicos, junto con la mayor independencia de las familias y de las iglesias locales que esta cobertura proporcionaba a los individuos, ayudan a explicar cómo unas redes de seguridad con más peso promueven un incremento de la innovación, tanto en el caso de la Inglaterra preindustrial como en el mundo moderno.[670]

A medida que la malnutrición y la escasez de alimentos disminuyeron, tanto los centros de escolarización formal como las normas sociales relacionadas con la alfabetización comenzaron a ejercer una influencia incluso más marcada en el desarrollo cognitivo en la Europa preindustrial. Como hemos visto en el prelude, el protestantismo impulsó la difusión temprana del alfabetismo y la escolarización en Europa y supuso un elemento de presión sobre la Iglesia para que esta desarrollase sus propias opciones educacionales. Martín Lutero adjudicó al Gobierno la responsabilidad de la educación de los jóvenes, y los centros educativos surgidos en Alemania se convirtieron en el modelo para otros países. Tenemos un ejemplo en la Nueva Inglaterra puritana de la década de 1630, donde el Gobierno local fundó escuelas públicas y una universidad (Harvard) para formar a los ministros, la mayoría de los cuales pasarían a servir en congregaciones unitaristas. No obstante, incluso antes de la apertura de los centros de educación formales, los padres puritanos ya buscaban el modo de enseñar a sus hijos a leer y escribir, así como aritmética. Los protestantes también creían que las niñas debían acudir a la escuela, lo que posibilitó que las

madres fuesen más cultas y alfabetizadas. Como ya se ha puesto de relieve en el preludio, la alfabetización maternal tiene unos efectos de especial envergadura en la salud y el desarrollo cognitivo de los niños.[671]

En conjunto, hay buenas razones para sospechar que los individuos de muchas comunidades de la Europa preindustrial estaban cultivando unos rasgos psicológicos que les habrían hecho más inventivos, lo cual, a su vez, habría alimentado aún más el cerebro colectivo.

Psicología e innovación en el mundo moderno

El ensamblaje del motor de la innovación que impulsó la Revolución Industrial resulta más fácil de captar una vez que advertimos el modo en que la psicología de los europeos premodernos habría estado evolucionando, de forma discreta y en segundo plano, durante por lo menos ocho siglos. Sin duda, hay muchos otros factores, económicos y geográficos, que también son importantes, pero existe un ingrediente secreto en la receta del cerebro colectivo de Europa, y se trata del paquete psicológico que comprende el individualismo, la orientación analítica, la mentalidad de suma positiva y la prosocialidad impersonal, el cual se estuvo cociendo a fuego lento durante cientos de años. La relación entre la psicología y la innovación aún puede apreciarse en la actualidad. Si recurrimos a los datos de las patentes para calcular las tasas de innovación, como en la figura 13.5, vemos que los países más individualistas son también los más innovadores. Esta relación se mantiene incluso cuando la influencia de las diferencias en la escolarización formal, la latitud, los niveles de protección legal, la denominación religiosa o el porcentaje de la población de ascendencia europea se mantienen constantes, o cuando solo se comparan países del mismo continente. También se mantiene si tan solo se pone el foco en las innovaciones de gran impacto — patentes citadas en otras patentes—, en lugar de recurrir a todas las patentes. Sin duda, en el caso de este análisis no podemos tener la seguridad de que el complejo del individualismo sea el responsable causal de las diferencias en la innovación entre países que se constata; no obstante, está claro que se trata del tipo de relación que esperaríamos a la luz de todos los indicios que vinculan la psicología WEIRD con la ampliación del cerebro colectivo y el aumento de la

tendencia a la innovación.[672]

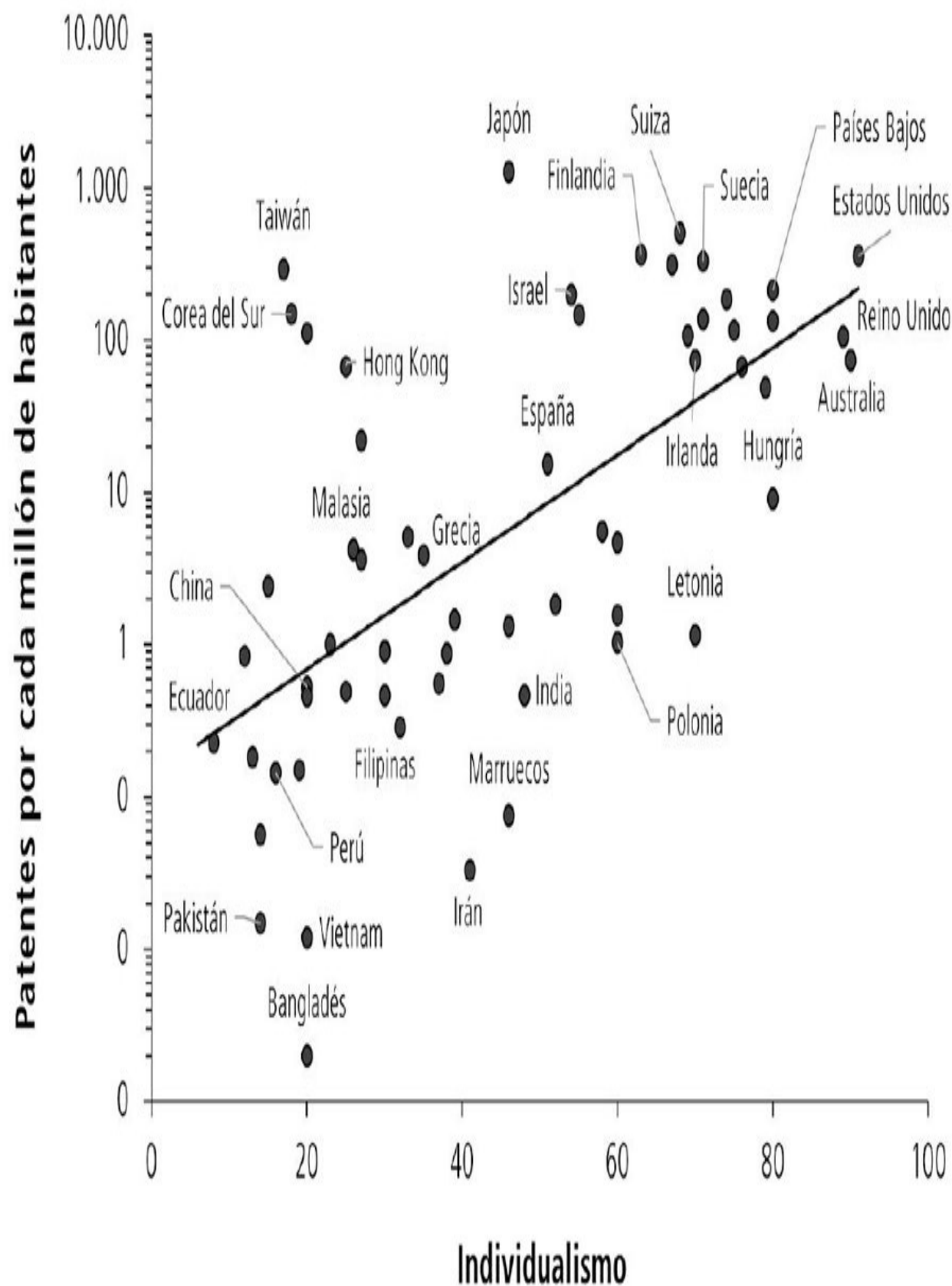


Figura 13.5. Tasas de innovación e individualismo psicológico. En este caso, la innovación se ha medido en virtud del número de patentes en 2009 por cada millón de personas, y el individualismo se ha plasmado mediante el mismo indicador integral que se recoge en el mapa de la figura 1.2. (Gorodnichenko y Roland, 2016. Hemos recurrido solo a los datos de la innovación de 2009 disponibles en la Unidad de Inteligencia Económica y a los datos del individualismo del sitio web de Hofstede).

Los datos ponen de relieve el hecho de que las diferencias sociales y psicológicas entre las poblaciones —con bastante independencia de las instituciones formales y los Gobiernos— generan unas diferencias importantes en las tasas de innovación. Y, por lo menos desde mediados del siglo XVIII, esta ha sido la impulsora principal del crecimiento económico, la prosperidad y la longevidad. De esta forma, si entendemos el modo en que la evolución cultural ha dado forma a las instituciones básicas de la familia y el matrimonio, y cómo estas, a su vez, han inducido una serie de cambios sociales y psicológicos, podemos arrojar una luz más clara sobre los orígenes del mundo moderno, dando cuenta también de la riqueza y la pobreza de las naciones.

Escapar de la catástrofe

Con el crecimiento sostenido de los ingresos a largo plazo —y a partir de 1800—, las poblaciones de la cristiandad ganaron otra ventaja que aún no he puesto de relieve. Históricamente, son muchas las sociedades de todo el mundo que han experimentado el estallido de una expansión económica, pero ha sido difícil que se mantuviera y aún más que aumentase. Uno de los grandes retos ha sido el hecho de que el aumento de la prosperidad se tradujera en un incremento de la fertilidad, es decir, en que las mujeres tuviesen más descendencia. Esto daría lugar a lo que los historiadores económicos han llamado la catástrofe maltusiana, es decir, que las poblaciones humanas pueden ampliarse a unas tasas geométricas (muy rápido), haciendo difícil que el crecimiento económico se mantenga. No

obstante, en el caso de la expansión económica impulsada por la innovación de los dos últimos siglos —o quizá más—, esta ha rebasado de tal modo las tasas de crecimiento poblacional que la persona promedio se ha vuelto mucho más rica. Hasta ahora, me he centrado en el modo en que la psicología WEIRD y las instituciones asociadas a ella han contribuido a la innovación, pero todos estos elementos también han limitado la fertilidad.

Muchas de las inusuales normas de la Europa preindustrial que se referían al matrimonio y a la familia habrían acotado la fertilidad femenina y reducido el crecimiento de la población. En primer lugar, tal y como recogen las investigaciones contemporáneas, tanto la imposición del matrimonio monógamo como el final de los matrimonios arreglados habría supuesto una reducción del número total de neonatos que una mujer concebía a lo largo de su vida. Si se da esta relación, es porque tales normas atrasan la edad de casamiento de las mujeres (reduciendo el margen para los embarazos) y aumentan su poder dentro del matrimonio, dos factores que reducen la fertilidad femenina. En segundo lugar, el PMF favoreció la residencia neolocal y generó unas elevadas tasas de movilidad entre la gente más joven (que ya no estaban atados por obligaciones de parentesco). En general, cualquier cosa que aleje a una mujer de sus familiares, sean de sangre o afines, reduce su fertilidad, ya que contará con menos apoyos para el cuidado de los niños y recibirá menos presión para tener hijos por parte de los miembros más entrometidos de la familia. En tercer lugar, a diferencia de lo que ocurre en otras sociedades complejas, muchas mujeres europeas no llegaban a casarse ni a tener hijos; la Iglesia había creado una forma de que las mujeres escapasen a la presión matrimonial mediante el acceso a una hermandad (el convento). Por último, la escolarización formal de las niñas —promovida por el protestantismo— es un factor que, por lo general, reduce la fertilidad. Esto ocurre por varias razones, pero una de ellas es simple y llanamente que el acceso a la educación formal permite a las mujeres evitar un matrimonio temprano, pues han de concluir su periodo educativo. Ahora bien, las poblaciones europeas sí crecieron en respuesta a la prosperidad económica a partir de 1500, si bien las instituciones con base en el parentesco y las normas matrimoniales limitaron dicha expansión y la orientaron a las ciudades (mediante la migración). En resumen, el derribo de las instituciones con base en el parentesco en Europa dismanteló los resortes de la catástrofe maltusiana, al alimentar la innovación al mismo tiempo que sofocaba la fertilidad.[673]

Para terminar, vamos a hacer un resumen de este capítulo como si lo escribiésemos en un pòsit. Para explicar la expansión económica impulsada por

la innovación de los últimos siglos, he argumentado que los cambios sociales y psicológicos desencadenados con el desmantelamiento del parentesco intensivo por parte de la Iglesia abrieron un flujo de información a través de una red social en ampliación continua que conectó a una gran diversidad de mentes de toda la cristiandad. Para dar cuenta de ello, he puesto el énfasis en siete de los factores que han dado forma al cerebro colectivo europeo: (1) las instituciones de aprendizaje, (2) la urbanización y los mercados impersonales, (3) las órdenes monásticas transregionales, (4) las universidades, (5) la República de las Letras, (6) las sociedades de conocimiento (junto con sus publicaciones, como la Enciclopedia) y (7) las nuevas confesiones religiosas que no solo promovían la alfabetización y la escolarización, sino que además hacían de la laboriosidad, el conocimiento científico y los resultados pragmáticos algo sagrado. Tales instituciones y organizaciones, junto con un conjunto de cambios psicológicos que hicieron a los individuos más inventivos pero menos fecundos, impulsaron la innovación al tiempo que mantuvieron el crecimiento poblacional bajo control, llegando a generar, en última instancia, una prosperidad económica sin precedentes.

■

[\[613\] Ensayos económicos, Madrid: Biblioteca Nueva, 2008, trad. de Javier Hugarte Pérez.](#)

[\[614\] Pinker, 2018, \[www.gapminder.org/data\]\(http://www.gapminder.org/data\).](#)

[\[615\] La respuesta no puede ser que los europeos de la modernidad temprana eran «malvados». En primer lugar, los emperadores embaucados por la tiranía y fascinados con la sed de la conquista y la subyugación han sido un lugar común a lo largo de toda la historia de la humanidad \(Hoffman, 2015; Keeley, 1997; McNeill, 1982, 1991; Pinker, 2011\). No era nada nuevo. En segundo lugar, incluso aunque aquel «espíritu del mal» hubiese aflorado en Europa, dicha explicación tendría que afrontar la cuestión de por qué, en primera instancia, habría evolucionado en las sociedades europeas ese rasgo desafortunado y de qué modo estaría detrás del inmenso poder económico y militar europeo.](#)

[\[616\] Lewis, 2001, p. 52. Cita en castellano extraída de Said al-Andalusi, Libro de las categorías de las naciones, Madrid: Akal, 1999, trad. de Felipe Maíllo Salgado.](#)

[\[617\] Khaldûn, 1377.](#)

[\[618\] Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005; Acemoglu y Robinson, 2012; Allen, 2009; Hoffman, 2015; Landes, 1998; Mitterauer y Chapple, 2010; Mokyr, 2016; Pinker, 2018; Robinson, 2011; Sowell, 1998.](#)

[\[619\] Boyd, Richerson y Henrich, 2011; Henrich, 2016; Muthukrishna y Henrich, 2016.](#)

[\[620\] Creanza, Kolodny y Feldman, 2017; Henrich, 2004, 2016; Kolodny, Creanza y Feldman, 2015; Muthukrishna y Henrich, 2016. En los modelos matemáticos y en los experimentos de laboratorio, las poblaciones pueden estar «demasiado» interconectadas, lo que puede conducir a unas tasas reducidas de innovación, a causa de que los distintos acercamientos a un objeto no se habrían desarrollado de forma independiente \(Derex y Boyd, 2016\). Si bien es posible confirmar esas propuestas teóricas en el laboratorio, no he encontrado ninguna prueba de que se trate de algo relevante en el mundo real. Las poblaciones humanas de carne y hueso se fragmentan y rompen de forma natural, debido a las dinámicas evolutivas del lenguaje, el tribalismo, los colapsos políticos y la etnicidad \(McElreath et al., 2003\). El problema que los humanos siempre hemos enfrentado es cómo permanecer juntos y mantener una cooperación a gran escala \(Boyd, 2017; Turchin, 2015\), cómo no fragmentarnos en grupos de carácter localista y miras estrechas.](#)

[\[621\] Basalla, 1988; Henrich, 2009; Mokyr, 1990. Esto se ha vuelto algo un poco menos cierto desde mediados del siglo XIX, con el desarrollo de una ciencia de estructura vertical, pero, desde luego, aún era cierto antes de 1800 \(Mokyr, 2002\).](#)

[\[622\] Akcigit, Kerr y Nicholas, 2013; Basalla, 1988; Diamond, 1997, 1999; Hargadon, 2003; Meyers, 2007; Miu, Gulley, Laland y Rendell, 2018; Mokyr, 1990, 2002; Muthukrishna y Henrich, 2016; Sneader, 2005; Williams, 1987. Para un ejemplo del mito en acción y con una prosa entusiasta, véase Pinker \(1997, p. 209\).](#)

[\[623\] Briggs y Burke, 2009; Burke, 2012; Cipolla, 1994; Diamond, 1999; Dittmar y Seabold, 2016; Pettegree, 2015; Rubin, 2014. Gutenberg también tuvo suerte de que los alfabetos europeos contasen tan solo con algunas decenas de caracteres, a diferencia de los miles del chino, y de que ya se hubiese](#)

desarrollado en Europa una pujante industria papelera a partir de las técnicas de fabricación de papel chinas, transmitidas al continente a través del mundo islámico. El proceso europeo para fabricar el papel combinaba dichas técnicas sinoislámicas con la tecnología de los molinos de agua, que mecanizaba la producción. Ya antes de Gutenberg, en el siglo XIV en Corea, se fundían tipos móviles en bronce, aparentemente una mejora de los moldes de barro cocido que se habían desarrollado en China en el siglo XI.

[624] Basalla, 1988; Mokyr, 2002, 2011, 2016; Rolt y Allen, 1977; Wootton, 2015. Tras haber rastreado los muchos componentes de la máquina de vapor en el tiempo, el historiador Joseph Needham concluía: «No existe el hombre al que pueda considerarse el “padre de la máquina de vapor”, ni tampoco ninguna civilización que la haya alumbrado» (1964, p. 50). No obstante, de un modo u otro, todas esas piezas se juntaron en la Gran Bretaña del siglo XVIII.

[625] Baines, 1835; Mokyr, 2002.

[626] Goodyear, 1853; Nunn y Qian, 2010; Saccomandi y Ogden, 2014. Las sociedades mayas habían desarrollado un proceso de vulcanización al menos doscientos años antes de la llegada de Colón (Hosler, Burkett y Tarkanian, 1999). En un caso de posible doble invención, un británico que respondía al nombre de Thomas Hancock recibió una patente de un proceso de vulcanización similar al de Goodyear ocho semanas antes que este, aunque algunos indicios apuntan a que es posible que hiciese ingeniería inversa con el proceso a partir de unas muestras que procedían del mismo Goodyear.

[627] Blake-Coleman, 1992; Conot, 1979; Diamond, 1997; Hargadon, 2003.

[628] Henrich, 2016; Meisenzahl y Mokyr, 2012; Mokyr, 2002; Muthukrishna y Henrich, 2016.

[629] Allen, 1983; Nuvolari, 2004; Sasson y Greif, 2011.

[630] Los historiadores de la economía han mantenido durante mucho tiempo que Europa estuvo estancada en una tasa de crecimiento igual a cero —en una catástrofe maltusiana— hasta aproximadamente el año 1800 (Clark, 2007a; Galor y Moav, 2002). No obstante, hay un cuerpo creciente de evidencias que apuntan a que algunas poblaciones escaparon más gradualmente a la catástrofe, con un crecimiento positivo que se remontaría a la Edad Media (Fouquet y Broadberry, 2015; Humphries y Weisdorf, 2017; Van Zanden, 2009a).

[631] [Algan y Cahuc, 2010, 2014; Basalla, 1988; Cantoni y Yuchtman, 2014; Cipolla, 1994; Gelderblom, 2013; Gimpel, 1976; Guiso et al., 2004; Guiso, Sapienza y Zingales, 2008; Karlan, Ratan y Zinman, 2014; Lopez, 1976; Mokyr, 1990, 2002; White, 1962.](#)

[632] [Hacia el siglo XVIII, comenzaron a germinar una serie de innovaciones de la mayor importancia casi constantemente; el termómetro de Fahrenheit \(1709\), el reloj marino de Harrison para medir longitudes \(1736\), el proceso de Roebuck para hacer ácido sulfúrico \(1746\), la desmotadora de Whitney \(1793\), la vacuna contra la viruela de Jenner \(1798\) y el compresor de aire de Medhurst \(1799\), por nombrar tan solo algunos ejemplos destacados.](#)

[633] [Andersen et al., 2017; Buringh y Van Zanden, 2009; Cantoni y Yuchtman, 2014; Mokyr, 2016; Wootton, 2015.](#)

[634] [Coy, 1989; De la Croix et al., 2018; Henrich, 2009.](#)

[635] [Muthukrishna et al., 2013. No hay disponible un cuerpo amplio de literatura experimental sobre este efecto \(Derex et al., 2013, 2014; Kempe y Mesoudi, 2014\).](#)

[636] [Hay una vía sencilla por la que la evolución cultural acumulativa hace, sin duda, más «inteligentes» a los individuos, es decir, más proclives a inventar cosas nuevas \(Henrich, 2016; Muthukrishna y Henrich, 2016\). La mayor parte de las nuevas ideas e invenciones, ya se trate de maquinaria industrial, teorías científicas o estilos artísticos, representan una recombinación de todo un acervo disponible de ideas, enfoques, herramientas y formas de pensar. A medida que este inventario de ideas y herramientas crece, el número de nuevas recombinaciones posibles se dispara. Las ruedas de los primeros carros, por ejemplo, pudieron emplearse posteriormente junto a otras piezas para su uso en la fabricación de cerámicas, energía hidráulica y eólica, poleas y engranajes. No es solo que los individuos que pertenecen a sociedades con unos acervos culturales más holgados cuenten con más herramientas e ideas con las que trabajar —ruedas, muelles, poleas, elevadores, fuerza elástica, caballos de vapor, fusión nuclear, etc.—, sino que además tienen a su disposición más conceptos con los que pensar. Los relojes mecánicos conformaron el modo en que la gente piensa el universo; las máquinas de vapor, la forma en que concibe la digestión, y los ordenadores digitales seguirán conformando cómo pensamos en el pensamiento \(en el cerebro\). Cuanto más amplio es el acervo de herramientas,](#)

conceptos y metáforas a las que tenemos acceso, más probable es que construyamos o descubramos algo nuevo y útil.

[637] Laslett, 1977; Laslett y Wall, 1972; MacFarlane, 1978; Mitterauer y Chapple, 2010; Mitterauer y Sieder, 1982; Lynch, 2003.

[638] Acemoglu et al., 2013; De Moor y Van Zanden, 2010; Falk et al., 2018; Hajnal, 1982; Laslett, 1977; Laslett y Wall, 1972; Mitterauer y Sieder, 1982.

[639] Donkin, 1978; Gimpel, 1976; Mokyr, 1990; Woods, 2012.

[640] De la Croix et al., 2018; Epstein, 1998; Van Zanden, 2009a, 2009b.

[641] Coy, 1989; de la Croix et al., 2018; Epstein, 1998, 2013; Moll-Murata, 2013; Ogilvie, 2019; Prak y Van Zanden, 2013; Roy, 2013; Van Zanden, 2009a, 2009b.

[642] Ogilvie, 2019. A menudo, durante el periodo medieval y como parte de las instituciones de aprendizaje, las normas sociales hicieron del viajar una «obligación moral y social». Más tarde, los gremios reforzaron aún más el requisito viajero. Estas asociaciones solían dar facilidades de varias formas, por ejemplo proporcionando a los viajeros unas credenciales oficiales que tenían reconocimiento dentro de la región, así como dando vida a acuerdos de reciprocidad entre gremios y maestros (De la Croix et al., 2018).

[643] De la Croix et al., 2018; Epstein, 1998; Leunig et al., 2011. En la Francia del siglo XVIII, más del 80 por ciento de los viajeros había nacido en un sitio distinto al pueblo o ciudad en la que se encontraba desempeñando su trabajo. Hay quien mantiene que los artesanos se encontraban más concentrados en las ciudades europeas que en las chinas, debido a diferencias en la naturaleza de la guerra (De la Croix et al., 2018), lo que tiene relación con mi análisis de la guerra en el capítulo 10.

[644] Cipolla, 1994; De la Croix et al., 2018; Epstein, 1998; Leunig et al., 2011.

[645] Hay trad cast.: Introducción a la historia universal (al-Muqaddima), Córdoba: Almuzara, 2008, trad. de Francisco Ruiz Girela.

[646] Bosker et al., 2013.

[647] Meisenzahl y Mokyr, 2012; Mokyr, 1995, 2002, 2011, 2013.

[648] Bettencourt, 2013; Bettencourt, Lobo y Strumsky, 2007; Gomez-Lievano, Patterson-Lomba y Hausmann, 2017; Pan et al., 2013.

[649] Bettencourt, Lobo, Helbing et al., 2007; Carlino, Chatterjee y Hunt, 2007; Collard et al., 2012; Dowey, 2017; Henrich, 2016; Kline y Boyd, 2010; Lind y Lindenfors, 2010; Lobo et al., 2013; Mokyr, 1995; Simon y Sullivan, 1989; Squicciarini y Voigtländer, 2015; Van Schaik et al., 2003. No es sorprendente el hecho de que estos patrones se remonten al mundo preindustrial, ya que los principios evolutivo-culturales subyacentes que se aplican también pueden explicar las diferencias en la complejidad tecnológica que existen entre poblaciones de todo el mundo dedicadas a las actividades agropecuarias tradicionales. En cualquier caso, hay abierto un vivo debate sobre la influencia del tamaño de la población y la interconectividad de los cazadores-recolectores en la tecnología (Henrich et al., 2016).

[650] Epstein, 1998; Gimpel, 1976; Kelly y Ó Gráda, 2016; Mokyr, 1990; Van Zanden, 2009a, 2009b.

[651] Cantoni y Yuchtman, 2014; Mokyr, 2016.

[652] Inkster, 1990; Mokyr, 2016. Véanse también en.wikipedia.org/wiki/Marino_Ghetaldi y en.wikipedia.org/wiki/Jan_Brožek. Naturalmente, el latido de esta red informacional se aceleró al catalizar la creación de nuevas tecnologías de transporte y comunicación. El desarrollo de canales, esclusas, diligencias y, con el tiempo, ferrocarriles hizo aumentar el grosor de los nervios del cerebro colectivo. En el Reino Unido, por ejemplo, la diligencia de Londres a Edimburgo tardaba en 1750 entre diez y doce días, pero para 1836, el tiempo de viaje ya se había reducido a menos de dos días (cuarenta y cinco horas y media, para ser más precisos), momento en el que este vehículo encontró la horma de su zapato al aparecer la locomotora de vapor. De manera similar, en Francia los tiempos de viaje entre distintas ciudades se redujeron a la mitad entre 1765 y 1785 (Daunton, 1995; Mokyr, 2011).

[653] Dowey, 2017; Mokyr, 2002, 2011, 2016; Pettegree, 2015. La primera referencia conocida a la República de las Letras data de 1417 en Italia, aunque la idea no parece haber cuajado de verdad hasta unos pocos siglos más tarde, al menos si nos basamos en las pruebas históricas con las que contamos en la

actualidad. En 1697, el reverendo Thomas Bray pidió que se abrieran hasta cuatrocientas bibliotecas de préstamo por todo el Reino Unido. Mantenía que hacer el conocimiento más accesible provocaría un «incremento del noble espíritu de la emulación en las sociedades cultivadas y despertará el entusiasmo de poner sus capacidades al servicio del mundo en quienes pertenecen a ellas» (citado en Mokyr, 2011, p. 299).

[654] Dowey, 2017; Mokyr, 2011, 2016.

[655] Mokyr, 2016.

[656] Mokyr, 2011, 2016.

[657] Dowey, 2017.

[658] Dowey, 2017; Inkster, 1990; Simon y Sullivan, 1989. La presencia de bibliotecas públicas y de logias masónicas —cada una de las cuales se dedicaba, a su manera, a difundir el conocimiento— también puede haber influido, aunque es difícil distinguir sus efectos de los de otros factores. En 1717, los francmasones fundaron su primera gran logia en Londres, y a partir de entonces la organización comenzó a proliferar. Para 1767, ya había 440 logias en Inglaterra, 206 en Londres y 234 en el resto del país. Y ya hacia 1800, entre sus 50.000 miembros, se contaban muchos de los «hombres que se encuentran a la cabeza de la ciencia».

[659] Dowey, 2017; Jacob, 2000; Merton, 1938; Mokyr, 2016. Para una investigación en la que se vincula la densidad poblacional de ingenieros con la innovación, véase Maloney y Caicedo, 2017.

[660] Squicciarini y Voigtländer, 2015. En el cuerpo del texto principal, me remito a la edición en formato cuarto de la Enciclopedia. Aunque las primeras versiones se dirigieron sobre todo a un número reducido de extranjeros acaudalados, la edición en formato cuarto (1777-1779) era más asequible. El incremento de la innovación parece haber alimentado el crecimiento humano, literalmente; entre 1819 y 1826, los soldados franceses que provenían de las provincias con más suscripciones a la Enciclopedia eran más altos que sus compañeros procedentes de otras. Es decir, que estaban mejor alimentados y que habían sido unos niños más saludables, lo que indica que es probable que los efectos de esa prosperidad inducida por la innovación se notasen ampliamente en todas las clases sociales. Es interesante, en cualquier caso, que, aunque la

[Enciclopedia llegó a ser más famosa, se trataba en realidad de una remodelación francesa de la Cyclopaedia, publicada por primera vez en Londres en 1728 \(Mokyr, 2011, 2016\). De nuevo, vemos el poder de la imitación en funcionamiento. En última instancia, los resultados obtenidos a partir de la Enciclopedia pueden confirmarse recurriendo a otra importante publicación, la Descriptions des arts et métiers, una colección de varios volúmenes, con ciento dieciséis páginas de tamaño folio y material complementario, publicada por la Real Academia de las Ciencias de París entre 1761 y 1788. En estos volúmenes se cubrían las artes industriales, abarcando desde la metalurgia y la molienda hasta la minería y la tejeduría. Las ciudades francesas en las que más gente adquirió copias de las Descriptions experimentaron un crecimiento económico más acelerado durante el siglo que siguió a 1750.](#)

Todas estas conclusiones sobre Francia relativas a las sociedades de conocimiento y a las suscripciones tanto a la Enciclopedia como a las Descriptions se mantienen con independencia de la prosperidad inicial, el índice medio de alfabetización y la ubicación geográfica de cada ciudad, así como del hecho de que pudiesen contar con una universidad o con imprenta, entre otros factores. Es fundamental el hecho de que ninguna de estas tres medidas de la interconectividad —pertenencia a sociedades de conocimiento o la suscripción, bien a la Enciclopedia, bien a las Descriptions— estén asociadas con el crecimiento económico anterior a su aparición. Por ejemplo, las suscripciones a la Enciclopedia no pueden dar cuenta de la prosperidad económica o la estatura de los soldados antes de 1750. Se trata de algo importante, ya que podría temerse que las sociedades de conocimiento y el material de lectura no se hubiesen difundido más que en áreas prósperas o que hubiesen seguido otras tendencias históricas de más largo recorrido. Estos análisis apuntan a que, más que captar un fenómeno histórico profundo en las distintas partes de Francia afectadas, lo que vemos son los efectos de cómo cada ciudad se conectó a sí misma al cerebro colectivo de Europa.

[\[661\] Scoville, 1953, pp. 443-444; Squicciarini y Voigtländer, 2015. En la Francia del siglo XVIII, los hugonotes debían ejercer la fe en secreto. Sabemos, con todo, que fueron persistentes. Una vez que Napoleón instituyó la libertad religiosa, reaparecieron de repente y de tal forma que, en el periodo posnapoleónico, los tamaños de las poblaciones de las distintas ciudades mostraban una elevada correlación con los anteriores a 1700. Cabe destacar el hecho de que los calvinistas eliminaron tantas fiestas católicas en el calendario que se habrían dedicado al trabajo entre un 15 y un 20 por ciento más que los](#)

católicos.

[662] Hornung, 2014; Inkster, 1990.

[663] Basalla, 1988; Cipolla, 1994; Hoffman, 2015; McNeill, 1982; Mokyr, 2011, 2016; Seife, 2000. Los médicos de la Europa medieval adoptaron varias prácticas e ideas médicas de Muhammad ibn Zakariya al-Razi, un erudito persa que escribió de temas tales como los enfoques experimentales (tratamiento frente a control), la sintomatología de la viruela frente a la del sarampión o técnicas para la destilación del alcohol (del árabe al-khul). Con el tiempo, los europeos comenzarían a valerse del álgebra (del árabe al-jabr), tal y como lo desarrollaron Muḥammad ibn Mūsā al-Jwārizmī y otros polímatas musulmanes de Persia. Asimismo, forjada en una psicología proto-WEIRD, es probable que la universidad europea fuese una recombinación de elementos institucionales extraídos de las sociedades islámica y, en última instancia, de Asia Central (Beckwith, 2012).

[664] Bosker et al., 2013; McNeill, 1982; Sequeira, Nunn y Qian, 2017; Serafinelli y Tabellini, 2017; Stasavage, 2011, 2016. Por otra parte, incluso si el rebelde no tuviese la capacidad de escapar de su país, sus libros a menudo lo harían. Después de que la última obra de Galileo fuese prohibida por la Iglesia, la publicó en los Países Bajos fuera de la jurisdicción de la Iglesia. En cualquier caso, varias copias hicieron el camino de vuelta a Roma, al tiempo que la edición se agotó rápidamente.

[665] Ji, Zhang y Guo, 2008; Nisbett, 2003. Claro que los pensadores más holísticos están más preparados para apreciar interacciones complejas que quienes tienen unas inclinaciones más analíticas. Pero esto también podría desincentivar a los individuos a elaborar experimentos sencillos destinados a aislar un factor concreto de entre la enmarañada red causal del mundo real. Sin duda, el pensamiento analítico también da lugar a puntos ciegos. Por ejemplo, los experimentos realizados indican que los pensadores analíticos tienden a esperar que las cotizaciones en bolsa sigan la tendencia actual, sea al alza o a la baja, en lugar de anticiparse a reversiones o ciclos.

[666] Foster, 1965; Henrich, 2009.

[667] Howes, 2017; Mokyr, 2011, 2016. Es interesante el que el estudio de Howes sobre los innovadores ingleses revele que muchos inventores tenían una

[formación modesta o nula en los dominios en los que presentaron sus innovaciones \(ejemplos son Newcomen y Watt\). En su lugar, lo que a menudo aportaron fue una mirada novedosa a un antiguo problema, técnica o tecnología, desarrollándose por lo demás como autodidactas o colaborando con personas que poseyeran las habilidades o el saber hacer exigidos. Lo que compartían los innovadores era la tenacidad, una «mentalidad de mejora», conexiones sociales con otros individuos volcados en la innovación \(a menudo a través de alguna sociedad de conocimiento\) y, por lo general, una pizca de suerte.](#)

La laboriosidad de las personas puede haberse visto reforzada por nuevas bebidas, como las que contenían azúcar o cafeína (té y café). Estos productos solo comenzaron a llegar a Europa en grandes cantidades pasado el año 1500, cuando el comercio de ultramar empezó a expandirse de modo notable. El consumo de azúcar, por ejemplo, se multiplicó por veinte entre 1663 y 1775. En el siglo XVIII, las bebidas con azúcar y cafeína no solo habían pasado a incorporarse a los productos de consumo diario de la clase media urbana, sino que además ya habían alcanzado a la clase trabajadora. Sabemos, por su famoso diario, que Samuel Pepys saboreó el café ya en 1660. La capacidad de estas bebidas para proporcionar energía rápida —glucosa y cafeína— puede haber proporcionado a los innovadores, industriales y trabajadores, así como a quienes se hallaban inmiscuidos en intercambios intelectuales en los cafés (en oposición a las tabernas), una ventaja extra para mantener el autocontrol, la agudeza mental y la productividad. Si bien hacía tiempo que el azúcar, el café y el té se usaban en muchos lugares, nadie había adoptado antes la práctica de mezclar el azúcar con bebidas con cafeína (Hersh y Voth, 2009; Nunn y Qian, 2010). Los psicólogos han vinculado la ingestión de glucosa con un mayor autocontrol, aunque el mecanismo es objeto de debate (Beedie y Lane, 2012; Gailliot y Baumeister, 2007; Inzlicht y Schmeichel, 2012; Sanders et al., 2012). El antropólogo Sidney Mintz (1986, p. 85) ha apuntado a que el azúcar ayudó a crear la clase trabajadora industrial, afirmando que, «al abastecer y saciar —y, por supuesto, drogar— a los trabajadores de granjas y fábricas, [el azúcar] redujo de manera tajante el coste total de la creación y la reproducción del proletariado metropolitano».

[\[668\] Almond y Currie, 2011; Baumard, 2018; Clark, 2007a; Flynn, 2007, 2012; Frankenhuys y De Weerth, 2013; Hanushek y Woessmann, 2012; Haushofer y Fehr, 2014; Hersh y Voth, 2009; Hoddinott et al., 2011; Jaffee et al., 2001; Kelly, Mokyr y Gráda, 2014; LeVine et al., 2012; McNeill, 1999; Muthukrishna y Henrich, 2016; Nisbett, 2009; Nisbett et al., 2012; Nores y Barnett, 2010; Nunn](#)

y Qian, 2011; Rindermann y Thompson, 2011; Whaley et al., 2003. La salud y las capacidades cognitivas también pueden haberse visto mejoradas por unas tasas de endogamia más reducidas.

[669] Kelly et al., 2014.

[670] Greif e Iyigun, 2012, 2013; Iyigun, Nunn y Qian, 2017; Muthukrishna y Henrich, 2016.

[671] Davis, 2014; LeVine et al., 2012; Nisbett, 2009; Nisbett et al., 2012; Nores y Barnett, 2010; Whaley et al., 2003.

[672] Gorodnichenko y Roland, 2011, 2016. El mismo patrón aflora si, en lugar de países, se comparan empresas de todo el mundo. Aquellas firmas sitas en países más individualistas tienden a contratar a directores ejecutivos más jóvenes. Es presumible que esto ocurra porque en esas poblaciones la inclinación a mostrar deferencia a los ancianos es más reducida. Las empresas con unos directores ejecutivos más jóvenes no solo son más innovadoras, sino que además es probable que acaben creando innovaciones de gran impacto (Acemoglu et al., 2013; Acemoglu, Akcigit y Celik, 2016). Se trata de dos referencias al mismo artículo, pero una versión anterior contiene unos análisis que no se encuentran en la versión definitiva y que resultan muy valiosos para lo que pretendo exponer aquí. Estos efectos también pueden encontrarse en el laboratorio económico con estudiantes estadounidenses. En un experimento, se pidió a unos universitarios que aplicasen una tormenta de ideas de forma creativa para intentar salvar un negocio de hostelería que se iba a pique. De acuerdo con el resultado del lanzamiento aleatorio de una moneda al aire, la mitad de los participantes recibió una imprimación inconsciente para pensar en sí mismos y en su propia condición de seres únicos (individualismo), mientras que la otra mitad fue inducida a pensar también mediante una imprimación, en su relación con los demás y en las similitudes que les unían con otras personas (relacionalismo). Aquellos que habían recibido la imprimación del individualismo presentaron más ideas en total y más propuestas originales que quienes recibieron la imprimación del pensamiento relacional. Un mayor individualismo impulsa la creatividad, incluso entre los ya muy individualistas estadounidenses (Goncalo y Staw, 2006).

[673] Clark, 2007a; De Moor y Van Zanden, 2010; Lee y Feng, 2009; Mitterauer y Sieder, 1982; Newson, 2009; Newson et al., 2007; Van Zanden, 2009a.

La materia oscura de la historia

Los humanos son una especie intensamente cultural. Durante más de un millón de años, los productos de la evolución cultural acumulativa —las tecnologías, los lenguajes y las instituciones de gran complejidad con los que contamos— han dirigido la evolución genética humana, dando forma no solo al sistema digestivo, la dentición, los pies y los hombros que nos caracterizan, sino también a nuestros cerebros y nuestra psicología. El papel central del cambio cultural se tradujo en que, generación tras generación, los aprendices más jóvenes debían adaptarse y ajustar sus mentes y cuerpos a un paisaje siempre cambiante de normas compartidas, tabús alimentarios, roles de género, exigencias técnicas (como las armas de proyectil o el forrajeo submarino) y convenciones gramáticas. La evolución cultural ha favorecido, al mismo tiempo, un arsenal de pirateos mentales, entre los que se incluirían los rituales, las prácticas de socialización (como los cuentos para dormir) y los juegos, que moldean la psicología de las personas para que sean capaces de moverse de forma efectiva en los mundos culturalmente contruidos que van a habitar. La consecuencia del proceso coevolutivo entre la cultura y los genes es que, para comprender la psicología de las personas, hemos de tener en cuenta no solo nuestra herencia genética, sino además cómo nuestras mentes se han adaptado ontogénica y culturalmente a las tecnologías e instituciones locales, ya pertenezcan estas al tiempo presente o a algunas generaciones atrás. Sería de esperar, por tanto, que encontrásemos todo un abanico de psicologías culturales distintas acompañando a una diversidad de sociedades dispares. La evolución cultural de la psicología es la materia oscura que afluye entre los bastidores de la historia.

Para estructurar la comprensión de la interacción entre las instituciones y la psicología, he comenzado por centrarme en las instituciones más antiguas y

fundamentales de nuestra especie, aquellas relativas al parentesco y la religión. Dado su afianzamiento en el proceso evolutivo de la psicología de nuestra especie, no es sorprendente que las instituciones con base en el parentesco evolucionasen para convertirse en el modo primario en que los cazadores-recolectores se organizan a sí mismos y amplían sus redes de cooperación. Empero, tras la aparición de la agricultura sedentaria, la necesidad de controlar el territorio ante una intensa competición intergrupal llevó a la intensificación de las instituciones con base en el parentesco, dando origen a los conjuntos normativos que servirían para organizar los clanes, el matrimonio entre primos, la propiedad comunal, la residencia patrilocal, los linajes segmentarios y el culto a los ancestros. A medida que la envergadura de las sociedades fue aumentando, aquellas instituciones con más éxito político fueron quedando estrechamente entrelazadas con el parentesco. Incluso tras la emergencia de los Estados premodernos, con toda su fuerza militar y sus burocracias encargadas de recaudar impuestos, las instituciones con base en el parentesco siguieron dominando la vida tanto de la élite como de los estratos inferiores. Lo que todo esto significa es que parte de la variación psicológica contemporánea que observamos puede remontarse, a través de una variedad de senderos, a los factores ecológicos, climáticos y biogeográficos que influyeron en la aparición de las instituciones y los Estados con base en el parentesco.

Junto con el parentesco, tanto las religiones como los rituales han estado evolucionando culturalmente a lo largo de los siglos para encauzar distintos aspectos de la psicología con la que ha evolucionado nuestra especie, de tal forma que se ampliase la esfera social y se favoreciese la cooperación en grupos más grandes. Sin embargo, fue la aparición de una serie de religiones universalizantes, en virtud del desarrollo de unos imperios de carácter cosmopolita, lo que dio pie a nuevas oportunidades para que la evolución cultural «experimentase» con una variedad de prescripciones y prohibiciones divinas relativas al matrimonio y la familia. Algunas de esas religiones universalizantes respaldaban el matrimonio entre familiares cercanos (como es el caso del zoroastrismo), mientras que otras prohibieron unas uniones que hasta entonces habían sido habituales, como las que tenían lugar entre primos o afines. De manera similar, algunas religiones permitían a los hombres que se casasen con tantas esposas como quisieran (o pudieran), mientras que otras marcaban un límite de cuatro y exigían igualdad entre las esposas (el islam). Al comienzo del primer milenio de la era común, el Imperio romano era un caldero de competencia religiosa en ebullición, en el que convivían la antigua religión estatal, el judaísmo, el zoroastrismo, el mitraísmo, un popurrí de versiones del

cristianismo y una panoplia de religiones locales. En aquel hervidero, una rama de la cristiandad encontró un peculiar conjunto de tabús, prohibiciones y prescripciones referentes al matrimonio y la familia, que, en un momento dado, cristalizaron en el programa de matrimonio y familia de la Iglesia.

Esas prohibiciones y prescripciones, que se inculcarían, a lo largo de varios siglos, a las poblaciones que fueron objeto de cristianización bajo la Iglesia de Occidente (flecha A de la figura 14.1) alteraron la vida social (flecha B) y la psicología (flecha C) de las personas, al dismantelar las organizaciones con base en el parentesco. Semejantes cambios habrían favorecido una psicología más individualista, con una orientación más analítica, dominada por la culpabilidad y centrada en las intenciones (a la hora de juzgar a los demás), al tiempo que menos apegada a la tradición, a la autoridad de los ancianos y a la conformidad en general. La eliminación del matrimonio poligínico y el endurecimiento de las cortapisas a la sexualidad masculina también pueden haber inhibido la búsqueda del estatus por parte de los hombres y la competición entre estos, lo que habría socavado la mentalidad de suma cero, la impaciencia y la exposición al riesgo.

Los cambios sociales y psicológicos a que llevó el desmoronamiento del parentesco intensivo abrieron la puerta al crecimiento de la urbanización, la ampliación de los mercados impersonales (flechas D y E) y las asociaciones voluntarias en competencia, como eran las ciudades con privilegio, los gremios y las universidades. Al facilitar y hacer respetar las interacciones impersonales de diferentes formas, los centros urbanos y los mercados comerciales estimularon aún más la prosocialidad impersonal y la observancia de unas normas imparciales, al tiempo que incentivaron atributos personales como la paciencia, la mentalidad de suma positiva, el autocontrol y la puntualidad (flechas F y G). Al dar lugar a una creciente división del trabajo, en cuyo seno una creciente clase de individuos podía elegir su ocupación y sus nichos sociales, estos nuevos entornos de sociabilidad pueden haber propiciado unos perfiles de personalidad más diferenciados —llegando a expandirse en las 5 WEIRD— y reforzado las inclinaciones de la gente a pensar de maneras disposicionales sobre otros individuos y grupos.

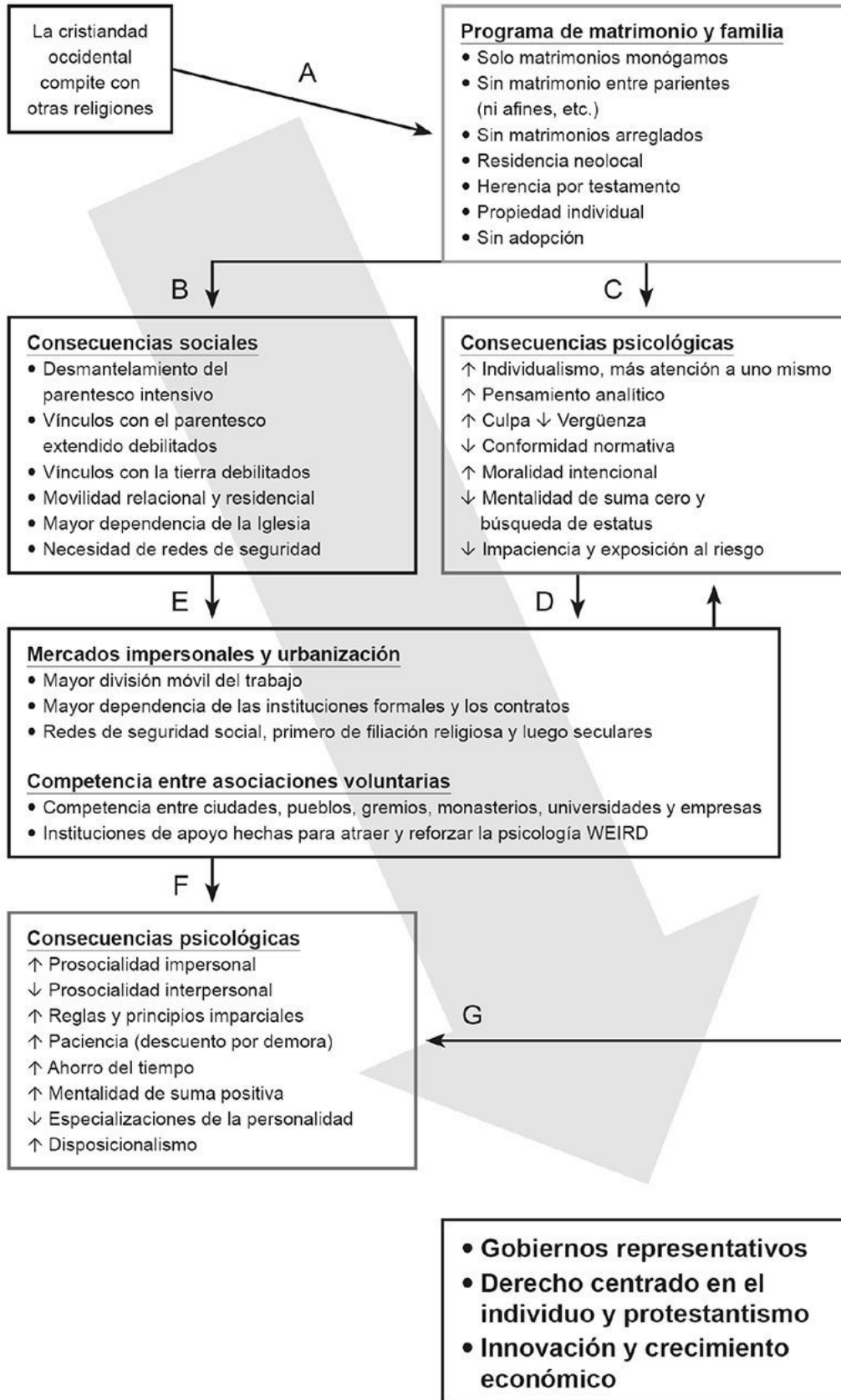


Figura 14.1. Esquema de los principales procesos descritos en este libro.

La callada fermentación de tales cambios psicológicos y sociales influyó en la formación de Gobiernos, leyes, fes religiosas e instituciones económicas, a lo largo de la segunda mitad de la Edad Media y en lo posterior. Crear leyes que pongan el acento en los individuos y en sus propiedades (es decir, en los «derechos») solo tiene sentido si se vive en comunidades con unos lazos familiares frágiles, una movilidad relacional sustancial y una psicología individualista en pleno desarrollo, que permita un análisis del mundo desde perspectivas disposicionales (como «esta mujer es de fiar»). Por contraste, si se habita en el seno de una comunidad en la que los vínculos relacionales tienen una importancia central y se juzga en primer lugar a las personas en virtud de sus conexiones sociales y familiares, construir leyes y sistemas de gobierno en torno al concepto de los derechos individuales no parece de sentido común; es algo que no se «adapta» a las inclinaciones psicológicas de las personas.

En el capítulo anterior, he examinado el modo en que la evolución cultural —a resultas de la transformación del parentesco europeo y la urbanización creciente— amplió el cerebro colectivo de la cristiandad y alteró una serie de aspectos fundamentales de la psicología de las personas, de tal forma que habría catalizado la innovación, contenido la fertilidad e impulsado el crecimiento económico. Hemos visto el modo en que estos cambios sociales y psicológicos en curso generaron un flujo de ideas, creencias, prácticas y técnicas, en el seno de una red de mentes interconectadas en expansión, cada una de las cuales se encontraba motivada para producir nuevos conocimientos y desafiar asunciones previas. Todo esto tuvo lugar por un sinnúmero de vías, entre las que se incluyen la difusión de la alfabetización (debida al protestantismo), la proliferación de las sociedades científicas y una afluencia creciente de artesanos, académicos y mercaderes hacia ciudades y pueblos de Europa cada vez más lejanos. Este cerebro colectivo en expansión fue la chispa que encendió la llama de la Ilustración, condujo a la Revolución Industrial y sigue impulsando el crecimiento económico por todo el mundo.

Ahora, con este resumen en mente, vamos a volver a los tres interrogantes nucleares que he planteado en el capítulo 1:

1. ¿Cómo podemos explicar la variación psicológica en todo el mundo, y más específicamente el tipo de variación que hemos venido destacando a lo largo de este libro (tabla 1.1)?

Respuesta: Para explicar la variación psicológica de forma amplia, debemos analizar cómo se ha ido desenvolviendo la historia de distintas maneras y en sitios diferentes, para considerar la coevolución de las mentes de las personas con unas instituciones, tecnologías y lenguajes diversos. Con el fin de abordar las pautas psicológicas que se subrayaban en la tabla 1.1, he puesto el foco en la evolución de las instituciones relativas (1) al parentesco intensivo, (2) a los mercados impersonales y la urbanización, (3) a la competencia entre las asociaciones voluntarias y (4) a las formas de división compleja del trabajo y con una movilidad individual sustancial.

2. ¿Por qué son las sociedades WEIRD tan particularmente inusuales como para ocupar con tanta frecuencia los extremos de las distribuciones globales de la psicología y el comportamiento?

Respuesta: La secta cristiana que evolucionó hasta convertirse en la Iglesia católica romana se tropezó con una colección de directrices sobre el matrimonio y la familia que supusieron la demolición de las instituciones europeas con base en el parentesco. Esta transformación de la base de la vida social propulsó a esas poblaciones a través de un sendero de evolución societal previamente inaccesible y abrió la puerta al auge de las asociaciones voluntarias, los mercados impersonales, las ciudades libres, etc.

3. ¿Qué papel desempeñaron dichas diferencias psicológicas en la Revolución Industrial y en la expansión europea por todo el mundo durante los últimos siglos?

Respuesta: En la Plena Edad Media, los cambios sociales y psicológicos inducidos por la Iglesia habían hecho que algunas comunidades europeas fuesen susceptibles a nociones como las de los derechos individuales, la responsabilidad personal, los principios abstractos, las leyes universales o la centralidad de los estados mentales. Así, se abonó el terreno psicológico para el desarrollo de los gobiernos representativos, la legitimidad constitucional y las religiones individualistas, así como para el auge del derecho y la ciencia occidentales.

Estos cambios aceleraron las transformaciones sociales y psicológicas en marcha que vigorizaron la innovación y el crecimiento económico.

Armas, gérmenes y otros factores

Hacia el año 1000 de la era común, al comienzo de la transformación de Europa, existía ya en el mundo una gran desigualdad económica y es probable que una diversidad psicológica sustancial. Impulsadas por un desarrollo temprano de la producción alimentaria, la totalidad de las sociedades más prósperas y urbanizadas se encontraban en Eurasia; en Oriente Próximo, India y China. Jared Diamond, en su libro ganador de un Premio Pulitzer *Armas, gérmenes y acero*, pone de relieve ese mismo patrón, para alegar que Eurasia, en particular la región de Oriente Próximo, contó con una gran ventaja inicial en lo que respecta a la formación de sociedades complejas, ya que disponía de algunos de los cultivos más productivos de todo el mundo, así como de los mejores candidatos para la domesticación de entre los mamíferos. En Eurasia se encontraban los ancestros silvestres del trigo, la cebada, el mijo, el centeno y el arroz, además de las vacas, caballos, cerdos, cabras, ovejas, búfalos acuáticos y camellos. América, por su parte, disponía de pocas plantas y animales silvestres que fuesen productivos y fáciles de domesticar. El maíz, el alimento más básico del Nuevo Mundo, requirió de varios cambios genéticos a partir de su versión silvestre hasta dar lugar a un cultivo fructuoso, de manera que el camino fue arduo. En lo que respecta a la domesticación de animales, en América estaban las llamas, cobayas y pavos, pero no disponían de animales de trabajo que sirviesen para todo, como sería el caso de los bueyes, caballos, búfalos acuáticos o burros, para arar, tirar de cargas pesadas o hacer que se moviesen los cigüeñales de los molinos. En el caso de Australia, el número de cultivos y de animales candidatos para la domesticación era incluso menor que en América.[674]

En Eurasia también se desarrollaron más rápidamente las sociedades complejas debido a la orientación geográfica este-oeste, lo que vino a acentuar las desigualdades mencionadas en cuanto a la fauna y la flora. Esto favoreció el rápido desarrollo y la difusión de nuevos cultivos, conocimientos de agricultura, animales domesticados y saber hacer tecnológico. Tal y como lo hemos expuesto

en el capítulo 3, esta orientación geográfica habría potenciado aún más la competencia intensiva entre sociedades que conduce a la complejidad política y económica.

Tomados en conjunto, los componentes del elegante razonamiento de Diamond explican con gran pulcritud por qué era de esperar que unas sociedades de mayor tamaño y más poderosas surgiesen antes en Eurasia que en América, Australia, África, Nueva Guinea u Oceanía, e incluso apuntan a los lugares concretos donde era de esperar que las encontrásemos, es decir, en las «latitudes afortunadas» que atraviesan China, India, Oriente Próximo y el Mediterráneo. [675]

La exposición de Diamond explica en buena medida la desigualdad global que podemos observar en el mundo del año 1000 de la era común. Los análisis posteriores, con los que se han puesto a prueba esas ideas, han confirmado que los factores biogeográficos como la disponibilidad de especies domesticables, el potencial de irrigación y la orientación de los ejes continentales van asociados al desarrollo de la agricultura intensiva, la cual alumbraría a su vez la formación de los primeros Estados. Con esa ventaja inicial sobre la gente de otras regiones, en estas poblaciones se desarrollaron posteriormente unas sociedades de mayor tamaño, con jerarquías políticas, economías complejas, centros urbanos y tecnologías sofisticadas.[676]

Ahora bien, la firme relación positiva entre esas ventajas iniciales y la posterior prosperidad económica se debilita a partir de aproximadamente el año 1200, a medida que unas poblaciones europeas que no habían conocido ni las estructuras estatales ni la agricultura de forma precoz comenzaron a prosperar económicamente. De hecho, las economías que se pusieron a la cabeza durante ese despegue corresponderían, en algunos casos, a lugares a los que la agricultura y las formas estatales llegaron relativamente tarde en el contexto euroasiático, como es el caso de Inglaterra, Escocia o los Países Bajos. En los últimos dos siglos, estas regiones, junto con sociedades de ascendencia británica, como Estados Unidos, conocieron un crecimiento económico como nunca antes se había visto en la historia de la humanidad (figura 13.1).[677]

Mi explicación recoge el testigo de la historia de la desigualdad global a partir del punto en el que la de Diamond ya no vale para dar cuenta de ella, es decir, alrededor del año 1000, y sitúa la coevolución de las instituciones y la psicología en el centro del escenario. En un sentido histórico profundo, el enfoque de

Diamond sirve para explicar por qué, a las puertas del segundo milenio, Said al-Andalusi podía considerar a su civilización, junto a algunas otras, como superior a los «bárbaros» tanto del norte como del sur. Las sociedades antiguas de Oriente Próximo y el Mediterráneo, cuyos orígenes se remontan a los primeros ejemplos de agricultura en el planeta, habían legado una herencia cultural inmensa al mundo islámico de Said, que aún mantenía su dominio bien entrado el siglo XVI. El enfoque biogeográfico de Diamond, sin embargo, no nos sirve para explicar por qué la Revolución Industrial dio comienzo en Inglaterra ni por qué la Ilustración escocesa comenzó a brillar, en primer lugar, en Edimburgo y Glasgow. Solo si se tienen en cuenta los cambios sociales y psicológicos que supuso la reorganización de la familia por parte de la Iglesia podemos entender el particular recorrido de Europa y el patrón de la desigualdad global resultante que se ha desarrollado en los últimos siglos.[678]

Por otra parte, reconocer la influencia cultural y psicológica a que ha dado lugar una larga historia de complejidad societal nos ayuda a entender por qué algunas sociedades, como es el caso de Japón, Corea del Sur o China, han sido capaces de adaptarse con relativa rapidez a las configuraciones económicas y las oportunidades globales creadas por las sociedades WEIRD. Es probable que haya dos factores de importancia. El primero, que todas esas sociedades cuentan con una historia prolongada de prácticas agrícolas y Gobiernos de nivel estatal, lo que habría impulsado la evolución de valores, costumbres y normas de carácter cultural que fomentarían la educación formal, la laboriosidad y la disposición a postergar la gratificación. En cierto sentido, se trataría de adaptaciones culturales preexistentes que vendrían a encajar limpiamente con las nuevas instituciones adquiridas de las sociedades WEIRD. El segundo factor es que la orientación de estas sociedades a la jerarquía vertical les permitió adoptar e implantar una serie de instituciones con base en el parentesco fundamentales en las sociedades WEIRD. Japón, por ejemplo, copió una serie de instituciones civiles WEIRD en la década de 1880, durante la Restauración Meiji, incluida la prohibición de los matrimonios poligínicos. Asimismo, como se ha indicado anteriormente, el Gobierno comunista de China inició en la década de 1950 un programa para abolir los clanes, la poliginia, los matrimonios arreglados, las uniones entre los familiares cercanos y la herencia puramente patrilineal (lo que suponía que las hijas debían recibir una parte equitativa de la herencia). En Corea del Sur, el Gobierno aprobó en 1957 un código civil de corte occidental que exigía el consentimiento tanto del novio como de la novia para casarse y prohibía el matrimonio poligínico y con familiares hasta el grado de primos terceros, ya lo fuesen por vía sanguínea o por la relación matrimonial de otros

familiares. Desde entonces, toda una serie de enmiendas han alejado todavía más a la sociedad surcoreana del parentesco intensivo de carácter patriarcal. En 1991, como broche de oro, la herencia se hizo bilateral, de manera que hijos e hijas pasaban a heredar por igual. En estas tres sociedades asiáticas, el patrón del matrimonio europeo que llegó a dominar la Europa medieval bajo la batuta de la Iglesia católica se implantó con suma rapidez desde arriba.[679]

La gran diferencia, en comparación con la Europa preindustrial, es que las sociedades asiáticas de los siglos XIX y XX también podían copiar y adaptar las versiones en funcionamiento de la gobernanza representativa, los códigos legales occidentales, las universidades, los programas de investigación científica y las organizaciones empresariales modernas para entrar directamente en la economía global. En la actualidad, las instituciones formales modernas están hasta cierto punto «listas para su uso», si bien su rendimiento dependerá de la psicología cultural de la población.[680]

Es posible que el enfoque aquí propuesto pueda también arrojar luz a por qué algunas poblaciones con una larga historia agrícola, como son los casos de Egipto, Irán e Irak, no han integrado por completo esas instituciones formales modernas de carácter político y económico que aparecieron en primer lugar en Europa. Estas sociedades han mantenido unas formas de parentesco con un nivel de intensidad bastante pronunciado, es factible que por razones religiosas. El islam, debido en gran medida a sus costumbres sobre la herencia sancionadas por la divinidad (las hijas deben heredar la mitad de lo que hereden los hijos), probablemente fomentó o ayudó a mantener una costumbre matrimonial de naturaleza endógama, y que por lo demás es infrecuente, según la cual las mujeres deben casarse con los hijos de los hermanos de su padre. Más específicamente, cuando las sociedades agrícolas y ganaderas adoptaron el islam, la necesidad de mantener los terrenos familiares frente a posibles pérdidas de tierras cada vez que una hija se casase con alguien de fuera de la familia (ya no digamos de otro clan) favoreció el matrimonio dentro del propio clan, con el fin de evitar una reducción constante de la riqueza, la cual, en muchas de estas sociedades, se fundamenta precisamente en la posesión de la tierra. Esta costumbre alienta formas particularmente intensivas de parentesco, lo que, como he puesto en evidencia, favorece ciertos modos de pensar y sentir, junto con una serie de instituciones formales particulares (ajenas a la democracia, por ejemplo).[681]

Opulencia y psicología

Muchas personas WEIRD albergan un conjunto de creencias populares que las llevan a asumir que cualquier diferencia psicológica que se pueda observar entre las poblaciones se debe a diferencias económicas, del tipo de los ingresos, el patrimonio y la seguridad material. Hay parte de verdad en esa intuición. Los cambios psicológicos pueden surgir facultativamente (sobre la marcha) cuando los individuos afrontan una escasez repentina, del mismo modo que pueden desarrollarse una serie de variaciones cuando los bebés o los niños se ajustan psicológica y fisiológicamente, durante el periodo de crecimiento, a unos entornos más copiosos o con menos incertezas; ya he puesto de relieve esos efectos al analizar la influencia de las redes de seguridad social en la innovación (capítulo 13). También pueden surgir cuando la gente aprende, de modo adaptativo y de quienes se encuentran en su comunidad o en sus redes sociales, aquellas estrategias, motivaciones y visiones del mundo que puedan resultar más exitosas; las distintas inclinaciones, enfoques y capacidades psicológicas serán más o menos exitosas en situaciones de empobrecimiento, constricciones o incerteza.[682]

Con todo, no hay muchas razones para pensar que fuese un aumento de la riqueza lo que hizo saltar la chispa originaria que alumbró el mundo moderno. En la cristiandad europea, el aumento de los ingresos y la seguridad material fueron, al menos en un primer momento, una consecuencia, y no una causa, de los cambios en las instituciones con base en el parentesco y de las modificaciones de los patrones psicológicos. Para ver esto mejor, consideremos cuatro aspectos. En primer lugar, el orden de los cambios históricos nos indica que no es posible que el patrimonio, los ingresos y la seguridad material (es decir, la estabilidad) —todo lo cual recogeremos, en adelante, bajo la rúbrica de «opulencia»— constituyan el motor inicial, puesto que siguen los patrones institucionales y psicológicos que ya he destacado. Más específicamente, si nos basamos en los registros de los tribunales, las terminologías originadas en el parentesco, las crónicas de la Iglesia y otras fuentes de datos, los cambios en el parentesco europeo precedieron de largo al incremento de la opulencia. De manera similar, a juzgar por las fuentes literarias, la movilidad personal y los textos legales, los primeros cambios psicológicos relativos al individualismo y la independencia surgieron antes de cualquier aumento sustancial de aquella. En

segundo lugar, como ya he apuntado con frecuencia, muchos de los análisis de la variación psicológica presentados a lo largo del presente libro mantienen estadísticamente constante la influencia del patrimonio, la riqueza e incluso las vivencias subjetivas de las personas en cuanto a su propia seguridad material. A veces, tales medidas de la opulencia evidencian algunas relaciones que son independientes de los rasgos psicológicos de la gente, pero a menudo no expresan ningún efecto en absoluto. Cuando las consecuencias de la opulencia se muestran, por lo normal son pequeñas en comparación con las de los otros factores que he destacado: la religión, las organizaciones con base en el parentesco, los mercados impersonales y la competencia intergrupal.[683]

Para verlo con mayor claridad, consideremos un tercer punto, a saber, que la predicción de los patrones de la variación psicológica se cumple tanto en las poblaciones de la élite como en las empobrecidas. En todas las sociedades estratificadas, los miembros de la élite están bien alimentados, son ricos y, por lo usual, se sienten seguros (al menos en comparación con los pobres), de manera que deberían expresarse en ellos los efectos psicológicos de la opulencia. En concreto, pensemos en los diplomáticos de la ONU, en los directivos empresariales o en los ejecutivos de alto rango de los que hemos hablado en el capítulo 6. Todos ellos están bien acomodados en lo material, y, sin embargo, su propensión a (1) la honestidad impersonal (según las infracciones de estacionamiento recogidas en la figura 6.11), (2) la moralidad universal (según la tendencia a mentir ante un tribunal para proteger a un amigo irresponsable, recogida en la figura 6.7) y (3) el nepotismo (la contratación de familiares para cargos importantes) varía de un modo increíble, lo que puede explicarse por nuestras medidas de la intensidad del parentesco y de la exposición a la Iglesia. De hecho, observamos tanta variación psicológica entre estas élites pudientes como en las encuestas representativas a nivel nacional y en las muestras de estudiantes universitarios. Lo que esto nos plantea es que la opulencia desempeña un papel poco importante a la hora de conformar las diferencias psicológicas que se dan a nivel mundial.[684]

Estas pautas se ven aún más realzadas si tenemos en cuenta quién encabezó la Revolución Industrial. Las élites de la Europa de la Edad Moderna temprana acaparaban la mayor parte de la riqueza, la cual sirve para pagar ejércitos, los cuales, a su vez, proporcionan seguridad. Si fuese la opulencia la que hubiese generado una psicología más rara, más WEIRD, entonces deberían haber sido los aristócratas europeos quienes pusiesen a punto los motores que condujeron a la Revolución Industrial. En su lugar, como hemos visto, fueron los

individualistas de las urbes, los artesanos y el clero de las clases medias quienes conformaron las primeras sociedades anónimas, quienes inventaron la imprenta, la máquina de vapor y la mula de hilar. Las élites, por contra, no hicieron más que acumular deudas, gracias a que gastaban su riqueza en extravagancias personales, en lugar de invertir y mantener el ahorro a largo plazo. Es justo lo contrario de lo que predice un enfoque fundamentado en la opulencia como motor.[685]

En el otro extremo del espectro de la opulencia, vemos, de nuevo, una variación psicológica sustancial. Recordemos las diferencias en la prosocialidad impersonal que observábamos en y entre los cazadores-recolectores, los pastores y los agricultores de subsistencia de todo el mundo. Muchas de estas poblaciones viven con menos de dos euros al día, y las hambrunas, los huracanes, las sequías, las lesiones graves y las enfermedades son amenazas muy reales para sus vidas y sus familias. Con todo, los investigadores no solo han constatado una variación psicológica sustancial entre dichas poblaciones, sino también que los factores más importantes para explicar las motivaciones de la gente a la hora de tratar a los extraños con equidad estaban relacionados con la integración en el mercado y la religión. Estas relaciones seguían siendo robustas incluso si se mantenía estadísticamente constante la pequeña y desigual influencia de la opulencia.[686]

Esto nos lleva al cuarto punto que debemos tener en cuenta. Mientras que algunos investigadores han tratado de mantener que el alza de la riqueza y una mayor seguridad material pueden cambiar directamente algunos aspectos de la psicología —como sería el caso de la paciencia o de la confianza—, muchos de los otros aspectos que he venido describiendo no han llegado nunca a verse asociados con la opulencia. Por ejemplo, nadie ha explicado ni demostrado el modo en que una mayor riqueza haría que la gente piense más analíticamente, enfatice las intenciones a la hora de hacer juicios morales o tenga experiencias de culpabilidad antes que de vergüenza.

El balance final es que el aumento del patrimonio, los ingresos y la seguridad material es parte de esta historia y que es probable que tenga algún efecto, pero no se trata de la chispa inicial ni tampoco del motor más importante del cambio psicológico acontecido en los últimos quince siglos.

¿Contribuyen los genes a la diversidad psicológica global?

Para explicar los orígenes de la psicología WEIRD y la Revolución Industrial, he mantenido que la psicología de las personas cambió a través de una serie de procesos adaptativos marcados por la cultura y el desarrollo, si bien no de un modo sustancial por la actuación de la selección natural sobre los genes. Se trata de una buena apuesta, dado que hoy conocemos el modo en que el aprendizaje cultural, las instituciones, los rituales y la tecnología dan forma a nuestra psicología, nuestros cerebros (como en el caso de la alfabetización) y nuestras hormonas (como hace el matrimonio monógamo) sin alterar nuestros genes. [687]

Es posible, no obstante, que los desarrollos culturales y económicos descritos también diesen lugar a presiones selectivas sobre los genes, para favorecer algunas de esas mismas diferencias psicológicas. Encarar de frente esta posibilidad es importante por un par de razones. La primera, como ya he apuntado antes, es que los productos de la evolución cultural han estado conformando la evolución genética de nuestra especie ya desde la Edad de Piedra. Y en milenios más recientes, la revolución agrícola y la domesticación animal han alterado aún más profundamente el genoma humano de una miríada de formas, incluido el favorecimiento de los genes que permiten que la gente procese con más facilidad tanto la leche como el alcohol. Así pues, la noción de que la cultura puede influir en nuestro genoma está hoy bien asentada. La segunda razón es que tanto nuestra psicología tribal como nuestras inclinaciones WEIRD hacia las explicaciones disposicionales del comportamiento, ambas fruto de la evolución, nos predisponen a ver diferencias innatas o esenciales donde no existen. Este sesgo explicativo ha llevado a muchos investigadores a asumir que cualquier diferencia psicológica entre las poblaciones que se pueda observar o inferir se debe a diferencias genéticas. La resistencia que presenta este sesgo hace más importante aún que seamos claros como el cristal con respecto a las pruebas disponibles.[688]

En general, las muchas líneas de investigación en las que se ha indagado en este libro indican que los procesos culturales han dominado la formación de la diversidad psicológica que se puede observar en todo el mundo, así como en el seno de Europa, China e India. Aunque la actuación de la selección natural sobre los genes puede haber respondido con parsimonia al mundo creado por las creencias religiosas, las instituciones y los cambios económicos que he descrito, hay una serie de razones para pensar que es probable que su contribución a la

variación contemporánea sea escasa. Y, si la hay, es posible que vaya en la dirección opuesta a la que normalmente se presume.

En el más amplio nivel, los procesos evolutivos culturales son rápidos y potentes, en comparación con la actuación de la selección natural sobre los genes. Esto significa que en periodos de siglos (como es el caso) la adaptación cultural tenderá a dominar sobre la adaptación genética, si bien a largo plazo —muchos milenios— la evolución genética puede tener efectos mayores y, en muchos casos, llevar las cosas más lejos de lo que la cultura podría por sí sola. Por otra parte, al «ajustar» adaptativamente a la gente —su psicología— a sus entornos institucionales, la evolución cultural mermará a menudo (aunque no siempre) la fuerza de la actuación de la selección natural sobre los genes a la hora de abordar los mismos cambios adaptativos. Como he mencionado, el ejemplo clásico son las variaciones genéticas que han tenido lugar a lo largo de miles de años para que los adultos pudiesen descomponer la lactosa de la leche. La selección de estas variantes genéticas comenzó con la difusión cultural de la ganadería (vacas, cabras, etc.). Tanto la evolución genética como la cultural dieron su respuesta. En algunas poblaciones, la gente desarrolló técnicas de producción de quesos y yogures para que los adultos pudiesen acceder a la abundancia nutricional de la leche sin necesidad de genes especiales. Solo en las poblaciones en que esas prácticas nunca se desarrollaron culturalmente se generalizaron variantes genéticas que permitían a los adultos procesar la lactosa. [689]

En tiempos más recientes, puede constatar el considerable poder de la evolución cultural sobre la genética en los trabajos de investigación sobre las contribuciones culturales y genéticas en el rendimiento educativo en el siglo XX. En las poblaciones de ascendencia europea, los investigadores han identificado unos ciento veinte genes asociados a los resultados escolares. Los genes pueden influir en los logros académicos de muchas formas, por ejemplo condicionando la disposición de las personas para sentarse en silencio, prestar atención, usar métodos anticonceptivos, eludir las drogas y hacer los deberes, así como contribuyendo a sus capacidades cognitivas en bruto. Es interesante el hecho de que una serie de estudios llevados a cabo tanto en Estados Unidos como en Irlanda revelan que la selección natural ha reducido la frecuencia de dichos genes, lo que resulta en una caída de un mes y medio en el tiempo de escolarización total de cada generación. Es decir, que, en esas poblaciones, ha aumentado la frecuencia de los genes que hacen menos probable la prolongación del tiempo de escolarización. Ese impulso genético contra la escolarización, sin

embargo, se ve superado por la evolución cultural, que presiona en la dirección opuesta. En el mismo periodo, la cultura hizo aumentar el rendimiento académico en veinticinco meses y medio (y el coeficiente intelectual de seis a ocho puntos) por cada generación. A lo largo de todo el siglo XX, la cultura ha aumentado el rendimiento educativo de los estadounidenses de nueve a once años, mientras que la selección natural lo ha reducido en una cifra de menos de ocho meses.[690]

Ahora bien, en el recuento histórico que he desarrollado, los procesos adaptativos creados tanto por la evolución cultural como por la genética pueden haber estado empujando —en principio— en la misma dirección. Así, mientras el éxito social y económico permaneciese positivamente vinculado a la supervivencia y la reproducción, ambas —la evolución genética y la cultural— habrían favorecido la psicología WEIRD. No obstante, existen buenas razones para sospechar que no fue el caso y que la selección natural ha afrontado unos tremendos vientos a la contra con respecto a la evolución cultural. Gran parte de la actividad institucional y psicológica emergió en las áreas en proceso de urbanización de Europa, en las ciudades con estatuto propio y libres que ya he destacado. Fue en esos lugares donde los individuos residencialmente móviles comenzaron a agruparse, a organizarse los gremios, a florecer los mercados impersonales, a florecer las cartas de privilegios y los estatutos urbanos, y donde las universidades empezaron a dar sus frutos.

Dada esa distribución, las áreas urbanas europeas eran trampas mortales para la genética, pues daban lugar a lo que se conoce como el «efecto cementerio urbano». Antes de la era moderna, los habitantes de las ciudades morían a causa de enfermedades infecciosas con mucha más frecuencia que sus contrapartes rurales (y es probable que también a causa de la guerra), de manera que su esperanza de vida al nacer era un 50 por ciento inferior. Cualquier gen que indujese una inclinación psicológica o comportamental que hiciese que los individuos quisieran vivir en una ciudad habría sido víctima de una selección a la contra. Por ejemplo, si ciertas personas hubiesen mostrado una predisposición genética a confiar en los extraños o a pensar analíticamente, y tal cosa hubiese hecho que se sintiesen atraídos por las oportunidades de la vida urbana, la selección natural habría suprimido rápidamente esos genes o, al menos, habría reducido su frecuencia.[691]

En lugar de ello, las ciudades y pueblos europeos sobrevivieron y se desarrollaron con el único apoyo de una afluencia constante de inmigrantes

rurales, cuyo volumen era tan grande que, en cualquier momento dado, el 30 por ciento de la población había nacido en algún otro lugar, lo que ayudaba a los centros urbanos a mantener el nivel de población. De hecho, para crecer un 10 por ciento cada década, por ejemplo, las ciudades y pueblos debían recibir una afluencia inmigratoria que doblase esa cantidad. El efecto cementerio, combinado con ese flujo constante de inmigrantes del traspáis, hace difícil concebir que la evolución genética haya tenido un papel importante en la aparición de la psicología WEIRD; si algo hubiese hecho la selección natural, habría sido «actuar contra» una psicología adaptada a las poblaciones densas, los mercados impersonales, el individualismo, los nichos ocupacionales especializados y las interacciones anónimas.[692]

Algo que también he mantenido es que parte de la acción evolutiva cultural determinante tuvo lugar en el seno de las casas monásticas, como es el caso de la Orden Cisterciense. No hay duda de que, desde el punto de vista de la selección natural, los monasterios también serían cementerios genéticos. Incluso asumiendo que el voto monástico de castidad se violase con frecuencia (y con mujeres), los monjes seguían teniendo menos hijos de los que habrían tenido de no unirse a esta asociación voluntaria particular.

A diferencia de lo que ocurre con la actuación de la selección natural sobre los genes, los procesos selectivos de la evolución cultural se verían menos afectados por el efecto cementerio. La mayoría de los inmigrantes urbanos eran jóvenes, estaban solteros y no tenían hijos; se unían a asociaciones voluntarias como los gremios, en las que pasaban por un proceso de inculturación y socializaban con colegas de éxito y ancianos de prestigio. Una vez allí, podían procurarse un asidero más firme, casándose con alguien de la población nativa. Quienes morían eran sustituidos rápidamente por entusiastas recién llegados de las áreas rurales, quienes aprendían de los supervivientes más prósperos. A diferencia de la descendencia genética, los aprendices culturales no dependen de adquirir ciertos elementos de sus padres genéticos, sino que, en su lugar, pueden elegir selectivamente a sus «padres culturales» de entre aquellos supervivientes que han obtenido prestigio y prosperidad.

Las ciudades han sobrevivido y prosperado gracias a que la cultura se ha impuesto a los genes. Los procesos de la evolución cultural que he descrito forjaron instituciones de gobierno eficaces, al tiempo que enhebraron al unísono un vasto cerebro colectivo que, en última instancia, mejoró la salud pública, al dar lugar a innovaciones como las vacunas, la potabilización del agua, las

técnicas de saneamiento o la teoría microbiana de las enfermedades. El componente de mortalidad del efecto cementerio solo ha llegado a desvanecerse durante el siglo pasado, o al menos ha remitido, de manera que, en la actualidad, muchas ciudades son más saludables que las áreas rurales. Los urbanitas, sin embargo, siguen teniendo menos descendencia que sus homólogos del campo.

En general, el efecto cementerio urbano indica que de haber habido alguna clase de selección genética, esta debe de haberse desenvuelto contra los genes favorables a la psicología WEIRD. Es probable que la cultura haya tenido que abrirse paso a contracorriente, luchando contra un oponente genético más lento y más débil.

El malestar en la globalización

Pero ¿es relevante el que varíe el modo en que los individuos y las poblaciones perciben, sienten, razonan y hacen juicios morales? ¿Acaso importa que esas diferencias hayan sido fruto de la evolución cultural y que ese paisaje psicológico cambiante influyese en el carácter de nuestros gobiernos, leyes, religiones y comercio?

Claro que sí. Una perspectiva así cambia la comprensión que tenemos de quiénes somos y de dónde vienen nuestras más apreciadas instituciones, creencias y valores. Los más notorios ideales de la civilización occidental, como los derechos humanos, la libertad, la democracia representativa o la ciencia, no son monumentos a la razón pura o la lógica, como asumen tantos. A la gente no le dio por volverse racional de repente durante la Ilustración, en los siglos XVII y XVIII, para a partir de ahí inventar el mundo moderno. Por el contrario, esas instituciones —nacidas de una psicología cultural particular— representan el producto de la cultura acumulativa, cuyos orígenes se pueden remontar a varios siglos atrás, a través de un torrente de cadenas causales en las que están implicados las guerras, los mercados o las órdenes monacales, hasta llegar a un paquete peculiar de tabús sobre el incesto, prohibiciones sobre el matrimonio y prescripciones en torno a la familia (el PMF), el cual se desarrolló en el seno de una secta religiosa radical, la cristiandad occidental. Los dirigentes cristianos que reforzaron, implantaron e impusieron el PMF en los concilios ecuménicos a

lo largo de los siglos no contaban con una visión instrumental a largo plazo para alumbrar un nuevo tipo de mundo, aunque no hay duda de que tenían motivos ajenos a la religión junto al deseo genuino de servir a un poderoso ser sobrenatural que, según creían, estaba profundamente preocupado por la vida sexual de las personas. Con todo, el éxito involuntario del PMF a la hora de reestructurar las poblaciones europeas medievales llevó a la evolución societal hacia un nuevo camino.

Pasado el año 1500, las sociedades europeas comenzaron a expandirse por todo el planeta, a menudo con unas consecuencias devastadoras, en especial para los no euroasiáticos o para las sociedades menos complejas. En el mundo moderno, lo que llamamos «globalización» es la mera continuación del proceso que he venido describiendo hasta aquí, que lleva en marcha desde la Antigüedad tardía. Las instituciones impersonales como los gobiernos representativos, las universidades y las redes de seguridad social, que conocieron todas ellas su evolución en Europa (y antes de la Ilustración), se han exportado y trasplantado a numerosas poblaciones. Con frecuencia, en particular en sociedades que antes habían carecido de Estado, el injerto de estas instituciones de nuevo cuño generó un desajuste en la psicología de las personas, dando como resultado unos gobiernos, economías y sociedades civiles de funcionamiento deficiente. La consecuencia es que demasiado a menudo el proceso se ha saldado con el aumento de la pobreza, la corrupción y la malnutrición, así como con guerras civiles entre clanes, tribus y grupos étnicos. Son muchos los analistas políticos incapaces de identificar esos desajustes, porque asumen implícitamente la existencia de una unidad psicológica, o bien porque dan por hecho que la psicología de la gente cambiará de golpe para acomodarse a las nuevas instituciones formales. Sin embargo, a menos que las instituciones con base en el parentesco y las religiones de esas poblaciones sean objeto de un recableamiento desde la base, se quedarán atrapadas entre unas instituciones de «nivel inferior», como los clanes o los linajes segmentarios, que las empujan en unas determinadas direcciones psicológicas, y las instituciones de «nivel superior», como los gobiernos democráticos o las organizaciones impersonales, que lo hacen en otras direcciones. «¿Debo ser leal a mi familia o he de seguir las reglas impersonales sobre la justicia imparcial?». «¿Contrato a mi cuñado o a la persona que pueda hacer mejor este trabajo?».

Esta forma de ver las cosas nos puede ayudar a entender por qué el «desarrollo» (o, lo que es lo mismo, la adopción de las instituciones WEIRD) ha sido más lento y ha resultado más agónico en algunas partes del mundo que en otras.

Cuanto más dependiente ha sido o más ha mantenido una población las instituciones con base en el parentesco y otras afines, más penoso y difícil ha sido el proceso de integración en las instituciones impersonales de la política, la economía y la sociedad desarrolladas en Europa a lo largo del segundo milenio. Una participación creciente en las mentadas instituciones impersonales a menudo se traduce en que las redes en que descansan las relaciones sociales, que otrora habían arropado, vinculado y protegido a la gente, se disuelven gradualmente en el ácido de la urbanización, los mercados globales, las redes seculares de seguridad y las ideas individualistas del éxito y la estabilidad. Además de trastornos económicos, las personas que sufren ese cambio afrontan la pérdida del sentido de las cosas que emanaba del hecho de ser uno de los puntos de unión de una amplia red de conexiones relacionales que se remonta atrás en el tiempo, hasta los ancestros, y a la vez hacia delante, a través de la descendencia. En cualquier caso, con esa reorganización social y económica, la naturaleza del «yo» sufre una transformación.

No hay duda de que el proceso que llevó a la dominación, el colonialismo y ahora a la globalización es complejo, y no voy a insistir en los muy reales y generalizados horrores de la esclavitud, el racismo, el expolio y el genocidio. Hay muchas obras dedicadas a esos temas. En el caso que nos ocupa, a lo que voy es a que, dado que la psicología humana se adapta culturalmente y a lo largo de las generaciones, las transformaciones sociales de gran escala, como las que van asociadas a la globalización, por fuerza van a dar lugar a desajustes entre la psicología cultural de las personas y las nuevas instituciones o prácticas, lo que supondrá una conmoción para el modo que tienen aquellas de dar sentido al mundo y también para su identidad personal. Es algo que puede ocurrir incluso en ausencia de los horrores que mencionaba antes, o que puede perdurar después de que aquellos hayan llegado a su fin.

Por desgracia, las ciencias sociales y los enfoques políticos al uso están pobremente equipados para entender o afrontar los desajustes psicológico-institucionales que causa la globalización. Esto se debe no solo a que no se otorgue la suficiente importancia a la variación psicológica que se da entre las distintas poblaciones, sino también a que apenas existen iniciativas para entender de dónde surgen. Los psicólogos, por ejemplo, asumen en gran medida (a menudo de manera implícita) que están estudiando el hardware genéticamente evolucionado de una máquina computacional, semejante a un ordenador de mesa, y dejan para antropólogos y sociólogos la descripción del software —el contenido cultural— que se descarga en nuestro equipo psicológico. Sin

embargo, resulta que el cerebro y la cognición han evolucionado genéticamente para autoprogramarse en un grado sustancial, y están preparados desde el momento de nacer para adaptar los procesos computacionales a los entornos sociales, económicos y ecológicos que afrontan. Todo esto significa que no se puede entender de verdad la psicología sin tener en cuenta el modo en que las mentes de las poblaciones están conformadas por la evolución cultural. Como hemos visto a partir de varios estudios, y de un modo especialmente destacado en los que implican a hijos de inmigrantes que viven en lugares como Estados Unidos o Europa, la psicología de la gente no solo está influida por las comunidades en las que crecen, sino además por los fantasmas de las instituciones pasadas, por los mundos que habitaron sus ancestros, en torno a los cuales se construyeron unos ricos sistemas de creencias, costumbres, rituales e identidades. El resultado es que los manuales que en la actualidad pretenden ser de «psicología» o «psicología social» deberían cambiar su denominación y adoptar algún título del tipo Psicología cultural de los estadounidenses de finales del siglo XX. Parece elocuente que el principal modo en que la cultura se cuele en la psicología sea a través de las explicaciones sobre por qué la gente de lugares como Japón o Corea es psicológicamente distinta a la de Estados Unidos. Si se quiere aprender sobre la psicología japonesa o coreana, hay que acudir a manuales de psicología cultural. Los psicólogos tratan a los estadounidenses, y a la gente WEIRD en general, como una población libre de cultura; es la cultura la que hace que el resto del mundo parezca anormal. Con suerte, ahora habrá quedado claro que los raros somos nosotros, los WEIRD.

De manera similar, la disciplina económica continúa encasillada en un modo de pensar que apenas da cabida a esas diferencias en las motivaciones o en las preferencias que son fruto de la evolución cultural, ya no digamos a las disparidades en cuanto a la percepción, la emoción, la moralidad, el juicio y el razonamiento. Las preferencias y las motivaciones de las personas se consideran como algo fijo. Incluso cuando se piensa en algo tan evidente como las creencias de la gente, el acercamiento estándar en economía es asumir que estas reflejan su realidad empírica. Sin embargo, la evolución cultural no requiere de una correspondencia entre la realidad y las creencias de las personas. No hay más que pensar en África, donde hay poca duda de que las acciones de la gente están bajo la fuerte influencia de una serie de creencias bien extendidas, así como de preocupaciones en torno a la brujería. Aun a pesar de que se ha escrutado casi con rayos X el crecimiento económico africano para entender por qué ha estado tan aletargado, apenas hay estudios económicos sobre la brujería en África ni en ninguna otra parte. La mayoría de los economistas ni tan siquiera observan tal

posibilidad. Por supuesto, la inclinación a creer en seres sobrenaturales es común; cerca de la mitad de los estadounidenses cree en fantasmas, mientras que una fracción similar de los islandeses acepta la existencia de los elfos. La clave radica en descifrar cómo y por qué ciertos tipos de creencias evolucionan y persisten de distintas formas y en lugares diferentes. Lejos de ser irrelevantes, ciertos tipos de creencias sobrenaturales y rituales han alimentado el éxito a gran escala de sociedades políticamente complejas.[693]

En lugar de seguir ignorando la variación psicológica, lo que deberían hacer los analistas políticos es pararse a considerar cómo pueden adaptar su labor a las poblaciones particulares y de qué modo unas nuevas políticas podrían cambiar la psicología de las personas a largo plazo. Pensemos, por ejemplo, en la influencia psicológica de permitir la poligamia o el matrimonio entre primos en comunidades en que la gente lo considera como algo prescriptivo, como ocurre en determinados países, comunidades religiosas o enclaves de inmigrantes. ¿Y qué impacto pueden tener unas leyes que reduzcan la competencia entre empresas de manera que solo unas pocas firmas gigantes acaben dominando el mercado? ¿Deberían alentarse o desincentivarse las asociaciones voluntarias en competencia o la integración en el mercado en las áreas rurales? Se trata de decisiones que no solo conllevan consecuencias económicas, sino además implicaciones psicológicas y sociales a largo plazo; es decir, que tienen la capacidad de cambiar los cerebros de las personas. Incluso si los efectos económicos inmediatos son pequeños o muy concretos, vale la pena contemplar los cambios psicológicos que puedan resultar, así como sus repercusiones políticas y sociales.

Para concluir, existen pocas dudas de que nuestra psicología seguirá evolucionando en el futuro, tanto culturalmente como, con el paso de los milenios, genéticamente. En muchas sociedades, las nuevas tecnologías están haciendo aumentar nuestra memoria, dando forma a las capacidades cognitivas y reordenando las relaciones personales y las pautas matrimoniales. Al mismo tiempo, una mayor igualdad de género y unos niveles crecientes de formación educativa reorganizan y contraen los núcleos familiares. Cada vez más, son los robots y la inteligencia artificial quienes se encargan del trabajo manual y de gran parte de las tareas cognitivas más exigentes. El comercio en línea y una seguridad más estricta en las transacciones financieras puede estar reduciendo nuestra necesidad de mantener una reputación impecable y diluyendo las motivaciones que tenemos internalizadas para la confianza y la cooperación con los extraños. Qué duda cabe de que, frente a este nuevo mundo, la mente seguirá

adaptándose y cambiando. Pensaremos, sentiremos, percibiremos y moralizaremos de un modo diferente en el futuro, y haremos grandes esfuerzos por tratar de comprender la mentalidad de quienes vivieron antes que nosotros, en los albores del tercer milenio.

■

[\[674\] Chanda y Putterman, 2007; Diamond, 1997; Hibbs y Olsson, 2004; Morris, 2010. He omitido las diferencias en la evolución de la resistencia a enfermedades infecciosas. La variable se vuelve relevante cuando los euroasiáticos comienzan a expandirse y a enfrentarse a otras poblaciones en América y Australia.](#)

[\[675\] Diamond, 1997; Kremer, 1993; Morris, 2010; Turchin, 2015; Turchin et al., 2013. El término «latitudes afortunadas» es de Morris.](#)

[\[676\] Chanda y Putterman, 2007; Hibbs y Olsson, 2004; Putterman, 2008; Putterman y Weil, 2010.](#)

[\[677\] Un modo de ver lo que estaba pasando es rastrear el vigor de la relación entre el parentesco intensivo y la prosperidad económica en el tiempo. A partir del mundo moderno, las poblaciones con un parentesco más intensivo o unos vínculos familiares fuertes dan muestra de unos índices de prosperidad económica más reducidos. No obstante, si seguimos dicha correlación yendo hacia el pasado, se revela que se reduce y casi se desvanece en el periodo entre el año 1000 y el 1500 de la era común \(Enke, 2017, 2019\). A la luz de los análisis presentados en los capítulos 6 y 7, que ponen en conexión a la Iglesia con el desmantelamiento del parentesco, parece probable que aquella rompiese, en la práctica, los fuertes vínculos que de otro modo se observarían entre ciertos factores biogeográficos y la producción de alimentos, por un lado, y la formación de los primeros Estados y la prosperidad económica por el otro.](#)

[\[678\] Hibbs y Olsson, 2004; Olsson y Paik, 2016; Putterman, Bockstette y Chanda, 2001; Putterman y Weil, 2010.](#)

[\[679\] Baker, 1979; Greif y Tabellini, 2015; Henrich et al., 2012; Wha-Sook, 1995.](#)

[680] Bentzen, Kaarsen y Wingender, 2016; Buggle, 2017; Chanda y Putterman, 2007; Galor y Özak, 2016; Hamilton y Sanders, 1992; Putterman y Weil, 2010; Sowell, 1998. La explicación que he presentado sobre los orígenes de la psicología WEIRD y el auge de las sociedades europeas fluctúa entre las ofrecidas por el gran sociólogo Max Weber y mis brillantes colegas Daron Acemoglu y James Robinson, autores de Por qué fracasan los países. Lo que comparte mi exposición con la de Weber es el papel central de la religión y la naturaleza de las ciudades europeas, así como el reconocimiento de que la cultura y las instituciones pueden conformar los aspectos básicos de la psicología de las personas. En cierto sentido, lo que he hecho es actualizar a Weber a la luz de los conocimientos que poseemos en la actualidad sobre la evolución cultural y genética, así como de los más recientes datos históricos, psicológicos y económicos disponibles. Por su parte, Daron y James mantienen la nuclearidad de las «instituciones políticas» en la creación de Estados prósperos en el mundo moderno. Por «instituciones» se refieren a una combinación de organizaciones y leyes formales (mecanismos constitucionales de control del poder ejecutivo) tanto como a las «instituciones informales», que serían las normas y las expectativas sociales, así como las prácticas relacionadas con estas, que conforman el modo en que las instituciones formales funcionan sobre el terreno. Así pues, sus «instituciones» son una mezcla de lo que yo he llamado «instituciones formales» y «cultura» (normas sociales, etc.). Como ha podido verse a lo largo del libro, pienso que tanto las instituciones formales como las informales son importantes. No obstante, también mantengo que debemos ser más conscientes de cómo las instituciones político-económicas de «alto nivel» se interrelacionan tanto con las instituciones de «bajo nivel» como con el parentesco, el matrimonio, la religión y la psicología cultural de las personas. Solo si pensamos en los elementos más fundamentales de las instituciones podemos explicar por qué aquellas de naturaleza política y carácter «plural» a las que Daron y James dan tanta importancia surgieron por primera vez en Europa Occidental. El enfoque que proponen, al igual que el de muchos economistas, rechaza la idea de que la psicología evoluciona culturalmente y de que hay diferencias psicológicas importantes que persisten. Sobre la base de mis nueve años de experiencia como profesor de Economía, sospecho que esto ocurre porque dicha variación no acaba de encajar en el marco teórico o visión del mundo de esa tradición disciplinaria, es decir, en la cultura y las reglas institucionales informales de la disciplina económica (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002; Acemoglu y Robinson, 2012; Weber, 1958a, 1958b, 1978). Gracias a Dan Smail por animarme a estudiar más a fondo a Weber.

[\[681\] Korotayev, 2000, 2004; Schulz, 2019.](#)

[\[682\] Baumard, 2018; Hruschka et al., 2014; Hruschka y Henrich, 2013b; Mullainathan y Shafir, 2013.](#)

[\[683\] Goody, 1983; Greif, 2006; Greif y Tabellini, 2010; MacFarlane, 1978; Mitterauer y Chapple, 2010; Mitterauer y Sieder, 1982; Serafinelli y Tabellini, 2017.](#)

[\[684\] Algunos investigadores han mantenido que una buena parte de la variación psicológica se puede explicar por las diferencias en las estrategias «lentas» frente a las «rápidas» en los historiales vitales \(Baumard, 2018\), las cuales vendrían suscitadas, a menudo, por los primeros entornos que experimentan los niños. Son trabajos interesantes y pueden llegar a tener relevancia, pero de momento hay lagunas importantes, tanto teóricas \(Baldini, 2015; Barbaro et al., 2016\) como empíricas \(Purzycki, Ross et al., 2017\).](#)

[\[685\] Doepke y Zilibotti, 2008; Jacob, 2013.](#)

[\[686\] Ensminger y Henrich, 2014; Henrich, Ensminger et al., 2010; Henrich et al., 2004; Lang et al., 2019.](#)

[\[687\] Henrich, 2016.](#)

[\[688\] Clark, 2007a; Wade, 2014.](#)

[\[689\] Durham, 1991; Henrich, 2016.](#)

[\[690\] Beauchamp, 2016; Flynn, 2007; Kong et al., 2017; Nisbett, 2009; Okbay et al., 2016. Las estimaciones numéricas están extraídas de Beauchamp.](#)

[\[691\] Dincecco y Onorato, 2018; Ogilvie, 2019; Winter, 2013. Desde luego, podría argumentarse que en algún momento el mundo rural llegó a estar bajo la influencia de los mercados impersonales, las asociaciones voluntarias y unas nuevas leyes, todo lo cual podría haber dado lugar a presiones selectivas sobre la genética en favor de una psicología más WEIRD en áreas que no sufrieron el efecto cementerio. Está claro que es una posibilidad, pero hay tres factores que limitan su importancia; \(1\) solo habría tenido relevancia unos siglos más tarde en nuestra historia, \(2\) los cementerios urbanos habrían atraído de todas maneras a los más WEIRD de entre los habitantes rurales y \(3\) cuanto más pudiesen](#)

asemejarse las redes sociales rurales a las urbanas, más vulnerables habrían sido esas áreas a las enfermedades infecciosas, que se moverían a través de las mismas redes que impulsan la innovación y el comercio entre los extraños, las cuales son una puerta abierta a la transmisión de patógenos.

[692] Dincecco y Onorato, 2018; Winter, 2013.

[693] Gershman, 2015; Nunn y De la Sierra, 2017. Para las estadísticas sobre los fantasmas, véase www.economist.com/graphic-detail/2018/10/31/pagan-beliefs-persist-in-the-new-world. Sobre los elfos, www.theatlantic.com/international/archive/2013/10/why-so-many-icelanders-still-believe-in-invisible-elves/280783.

APÉNDICES

Apéndice A

Hitos fundamentales del programa de matrimonio y familia

Versión ampliada de la tabla 5.2. «Hitos fundamentales del programa de matrimonio y familia» del año 300 al 2000 de la era común

Año	Prohibiciones y declaraciones de la Iglesia y las autoridades seculares sobre el matrimonio
305-306	Se decreta, en el Concilio de Elvira (Granada, España), que cualquier hombre que se una con la hermana de su difunta esposa en un nuevo matrimonio (matrimonio sororal) habrá de abstenerse de tomar la comunión durante cinco años. Quienes se casen con sus nueras no podrán hacerlo hasta estar cerca de la muerte.
315	En el Sínodo de Neocesarea (Turquía), se impone la prohibición de casarse con la esposa de un hermano (matrimonio de levirato) y tal vez del matrimonio sororal.
325	En el Concilio de Nicea (Turquía), se prohíbe el matrimonio con la hermana de una esposa muerta, así como con judíos, paganos y herejes.
339	El emperador romano Constantino prohíbe los matrimonios entre tío y sobrina, de acuerdo con la postura cristiana, e impone la pena de muerte para los infractores.
355	El emperador romano Constantino II prohíbe el matrimonio de levirato.
374	Basilio de Cesarea argumenta contra el matrimonio sororal en una carta a Diodoro de Tarso.
384/387	El emperador romano y cristiano Teodosio reafirma las prohibiciones contra los matrimonios sororales y de levirato, y veta el matrimonio entre primos primeros. En el año 409, el emperador occidental Honorio vendría a relajar esas leyes, permitiendo exenciones. No está claro cuánto persistió este orden de cosas en Occidente. La disolución del Imperio occidental hace poco probable que se diese una continuidad en su aplicación.
396	El emperador romano de Oriente Arcadio (de fe cristiana) vuelve a prohibir el matrimonio entre primos primeros, aunque sin la imposición de duras sanciones. En el 400 o el 404, cambiaría de idea y volvería a legalizarlo.
En torno al 400	El papa, en una serie de cartas a los obispos franceses, defiende que el matrimonio sororal está prohibido para los cristianos y exhorta a imponer sanciones y la anulación de tales enlaces.
402	Se prohíbe en el Sínodo de Roma, bajo el papa Inocencio I, el matrimonio de un hombre con la hermana de su esposa fenecida.

506	En el Sínodo de Agda (en Francia, entonces reino visigodo) se prohibió el matrimonio entre primos primeros y segundos, así como el desposarse con la viuda de un hermano, la hermana de una esposa, la propia madrastra, la viuda de un tío, la hija de un tío, una prima o cualquier otra pariente. Estas relaciones quedan definidas como incesto.
517	En el Sínodo de Epaona (Francia, Reino de Borgoña) se decreta que las uniones con primos primeros y segundos son incestuosas y, por lo tanto, quedan prohibidas, si bien las uniones existentes no se anulan. El sínodo también prohibiría el matrimonio con madrastras, viudas de hermanos, cuñadas y tías políticas. Muchos sínodos posteriores en la zona de lo que acabaría siendo el Imperio carolingio citan a este para disposiciones sobre el incesto.
530	Justiniano, emperador del Imperio romano de Oriente (o bizantino), prohíbe el matrimonio entre padrinos y ahijadas, así como entre un hombre y su hija adoptiva.
527/531	En el Segundo Concilio de Toledo (España) se prescribe la excomunión para quienes incurran en un matrimonio incestuoso. El número de años por el que se queda excomulgado es equivalente al de la duración del enlace. Otros concilios celebrados en los años 535, 692 y 743 vendrían a reafirmar este punto.
533	En el Concilio de Orleans (Francia) se prohíbe el matrimonio con una madre adoptiva.
535	El Concilio de Clermont (Francia) se pronuncia a favor de la legislación de los sínodos de Agda y Epaona.
535	El emperador bizantino Justiniano endurece la pena por los matrimonios de levirato y sororales, decretando la confiscación de la propiedad, la imposibilidad de ocupar cargos administrativos, el exilio y, para quienes eran de más bajo estatus, el castigo con latigazos.
538	La primera carta documentada entre un rey franco y el papa tiene como tema central el incesto, en particular el matrimonio con la esposa de un hermano fallecido. El papa no lo acepta, pero delega las decisiones sobre la penitencia en cada obispo.
538	El Tercer Sínodo de Orleans (Francia) prohíbe el matrimonio de un hombre con su madrastra, su hijastra, la viuda de su hermano, la hermana de su esposa, las primas primeras y segundas y la viuda del tío.
541	El Cuarto Sínodo de Orleans (Francia) renueva el canon del Tercer Sínodo de Orleans.
546	En el Cuarto Concilio de Lérida (España) se refuerzan las proscripciones del Concilio de Toledo, aunque se relajan las penas.
567	En el Segundo Sínodo de Tours (Francia) se prohíbe el matrimonio con una sobrina, una prima o la hermana de la esposa y se confirman los cánones de Orleans, Epaona y Auvernia.
567/573	En el Concilio de París (Francia) se prohíbe el matrimonio con la viuda del hermano, la madrastra, la viuda del tío, la hermana de la esposa, la cuñada, la tía, la hijastra y la hija de la hijastra.
583	El Tercer Sínodo de Lyon (Francia) renueva los cánones contra el incesto.
585	En el Segundo Sínodo de Mâcon (Francia) se renuevan los cánones contra el incesto, con unas condenas más duras que en sínodos anteriores.
585/592	En el Concilio de Auxerre (Francia) se prohíbe el matrimonio con madrastras, hijastras, viudas de los hermanos, hermanas de la esposa, primas o viudas de tíos.
589	El rey visigodo Recaredo I decreta la disolución de los matrimonios incestuosos bajo pena de exilio para los infractores, cuyas propiedades quedarían transferidas a sus hijos.

596	El rey franco Childeberto II decreta la pena de muerte en el caso de contraer matrimonio con la propia madrastra, si bien deja el castigo para otros tipos de incesto en manos de los obispos. Si el culpable se opone al castigo impuesto por la Iglesia, se incautarán sus propiedades y se repartirán entre sus familiares, con lo que se crea un incentivo para denunciar a los infractores.
600	El papa Gregorio I, en una carta a la misión anglosajona (véase el texto principal) prohíbe el matrimonio con primos primeros (para los anglosajones) y los parientes más cercanos (como uniones entre tíos y sobrinas), así como el matrimonio de levirato. El incesto pasa a redefinirse para incluir las relaciones con afines cercanos y parientes espirituales (como los hijos de los padrinos).
615	En el Quinto Sínodo de París (Francia) se renueva la legislación de los sínodos y concilios de Orleans, Epaona, Auvernia y Auxerre.
627	En el Sínodo de Clichy se implantan los mismos procedimientos de castigo y ejecución que los decretados por el rey Childeberto II en el año 596. Más o menos en esta misma época, se hace una recopilación sistemática de un conjunto de regulaciones sobre el incesto, la cual se convierte en parte de la <i>Collectio vetus Gallica</i> , la colección de preceptos más antigua de la Galia.
643	Las leyes del rey lombardo Rotario prohíben el matrimonio con la propia madrastra, hermanastra o cuñada.
673	En el Concilio de Hertford (Inglaterra) se prohíbe el incesto (sin especificar su alcance) y se decreta que un hombre no podrá casarse más que con una sola mujer, así como que un hombre no podrá abandonar a su mujer excepto por infidelidad de ella; en caso de que lo hiciese, no podrá volver a casarse.
690	Los ampliamente difundidos penitenciales del obispo Teodoro de Canterbury (Inglaterra) prohíben el sororato, el levirato y el matrimonio entre primos primeros, incluidos los afines, aunque no ordena la disolución de los últimos.
692	En el Concilio Quinisexto (en Turquía), la Iglesia oriental prohibió finalmente el matrimonio con los primos primeros y con la parentela afín correspondiente. Se prohibía así que un padre y un hijo desposasen a una madre y a una hija o a dos hermanas, así como que dos hermanos se casasen con una madre y una hija o con dos hermanas.
716	El papa Gregorio II, en una embajada a Bavaria, prohíbe el matrimonio con primos primeros, so pena de excomunión.
721	En el Concilio de Roma (Italia) se prohíbe el matrimonio con esposas de hermanos, sobrinas, nietas, madrastras, hijastras, primas, madrinas y todo tipo de parentela, incluida cualquier persona que alguna vez haya estado casada con un consanguíneo. En 726, el papa Gregorio II especificaría que para los propósitos misioneros las prohibiciones alcanzaban hasta los primos primeros, si bien en el resto de los casos se extendían a cualquier familiar. Su sucesor, Gregorio III, concretaría la prohibición, consintiendo los matrimonios entre primos terceros, pero no con los parientes afines dentro del grado vedado. Estas prohibiciones conocerían una amplia difusión.
723/724	Liutprando, rey de Lombardía (Italia), prohíbe el matrimonio con la propia madrastra, hijastra, cuñada y viudas de los primos.
725	En el Concilio de Roma se amenaza con imponer el anatema sobre aquellos que se casen con sus madrinas.

741	El papa Zacarías prohíbe el matrimonio de un hombre con su ahijada o con la madre de su ahijada.
741	Bajo el mandato de León III, emperador de Bizancio, las prohibiciones de la Iglesia de Oriente se ampliarían para incluir el matrimonio con primos segundos y, un poco después, incluso con primos segundos que habían dejado de serlo. Los latigazos pasaron a ser la pena por el matrimonio entre primos.
743	El Concilio de Roma, encabezado por el papa Zacarías, ordena a los cristianos que se abstengan de casarse con primos, sobrinos o cualquier otra clase de parentela. Tales muestras de incesto se castigarán con la excomunión y, si es necesario, con el anatema (véase el cuerpo del texto).
744	En el Concilio de Soissons (Francia) se prohíbe el matrimonio con familiares.
753	En el Sínodo de Metz (Francia) se prohíbe el matrimonio con madrastras, hermanastras, hermanas de las esposas, sobrinas, nietas, primas y tías. Los infractores serán objeto de sanción, y quienes no puedan satisfacer la multa irán a prisión, en caso de que sean libres; si no lo fuesen, serán azotados. El sínodo también prohíbe (1) el matrimonio de un hombre con la madrina de sus hijos, (2) el matrimonio de un hombre con su madrina y (3) el matrimonio de una persona que haya recibido la confirmación (un rito de paso católico) con la persona que la presentara para recibir el sacramento.
755	En el Concilio de Verneuil (Francia) se convino, bajo el gobierno del rey franco Pipino, que la celebración del matrimonio fuese pública.
756	En el Concilio de Verbier (Francia) se prohíbe el matrimonio entre primos terceros y se impone la terminación de los matrimonios existentes entre el grado más cercano de primos segundos. A quienes ya estén casados con primos terceros les basta con hacer penitencia.
756/757	En el Sínodo de Aschheim (Alemania) se prohíben los matrimonios incestuosos.
757	En el Sínodo de Compiègne (Francia) se dispone que los matrimonios existentes de primos segundos o grados más cercanos quedarán nulos. El rey franco Pipino amenaza con penas seculares para cualquiera que se oponga.
786	Los legados del papa en Inglaterra prohíben los matrimonios incestuosos con parientes y allegados (sin especificar cuál es el alcance).
796	El Sínodo de Friuli (Italia) dirige la atención a la investigación prenupcial de matrimonios potencialmente incestuosos y prohíbe las uniones clandestinas. Además, el sínodo prescribe un tiempo de espera antes de que se consume el sacramento, durante el cual los vecinos y ancianos podrán determinar si hay una relación consanguínea que impida el enlace. El decreto también estipula que, si bien la infidelidad de la esposa es una razón legítima para el divorcio, no es posible volver a casarse mientras esté viva. Carlomagno respaldará con su autoridad estas regulaciones en el año 802.
802	La capitular de Carlomagno recalca que nadie debe aspirar a casarse hasta que los obispos y sacerdotes, junto con los ancianos, hayan investigado las relaciones de sangre de los futuros esposos.
813	El Sínodo de Arles (Francia) reafirma las prohibiciones de los sínodos y concilios anteriores.
813	El Sínodo de Mainz (Alemania) prohíbe el matrimonio entre primos terceros o más cercanos y el matrimonio con una ahijada o con la madre de la ahijada, así como con la madre de una niña que se haya presentado para la confirmación. Estas restricciones las vino a confirmar asimismo el papa Nicolás I en el año 860, en una respuesta a los búlgaros.

874	En el Concilio de Douzy (Francia) se da prioridad a la cuestión de poner coto al matrimonio entre primos terceros. Para reforzar esta resolución, el concilio declara a los nacidos de uniones incestuosas inelegibles para heredar cualquier propiedad.
909	En el Concilio de Trosly (Francia), se clarifica y afirma lo establecido en el Concilio de Douzy, al considerar que los nacidos de matrimonios incestuosos son inelegibles para la herencia de propiedades o títulos.
922	En el Sínodo de Coblenza (Alemania) se reafirman las provisiones del Sínodo de Mainz del año 813.
927	En el Sínodo de Tréveris (Alemania) se decreta una pena de nueve años por los enlaces entre cuñados y familiares de sangre.
948	En el Concilio de Ingelheim (Alemania), se prohíbe el matrimonio con cualquiera que pueda ser familiar hasta donde se remonte la memoria.
997	El patriarca de Constantinopla Sisinio II prohíbe los siguientes matrimonios entre afines: (1) dos hermanos con dos primas, (2) dos primos con dos hermanas, (3) un hombre y su sobrino con dos hermanas o (4) dos hermanos con una mujer y su sobrina.
1003	En el Sínodo de Thionville (Francia), el emperador Enrique II (san Enrique el Exuberante) ensancha de manera sustancial el veto al incesto para incluir a los primos sextos. Es probable que lo hiciese para debilitar a sus rivales políticos.
En torno a 1014	En Inglaterra, Wulfstan, arzobispo de York, hace redactar unos códigos legales para los reyes Aethelred y Canuto, que contienen prohibiciones contra el incesto cuyo alcance sería hasta los primos cuartos. El castigo por el incesto es la esclavitud.
1023	En el Sínodo de Seligenstadt (Alemania), se prohíbe asimismo el matrimonio entre primos hasta en sexto grado. El <i>Decretum</i> del obispo Burcardo de Worms también extiende la definición de matrimonio incestuoso con la inclusión de hasta los primos sextos.
1032	El Sínodo de Bourges (Francia) prohíbe el matrimonio entre primos, aunque el alcance exacto no está claro.
1046	Pedro Damián, un influyente monje benedictino y más tarde cardenal, sostiene que la restricción ha de ampliarse y llegar hasta los primos sextos.
1047	En el Sínodo de Tuluja (Francia) se prohíbe el matrimonio entre primos.
1049	En el Sínodo de Reims (Francia) se prohíbe el matrimonio entre primos.
1059	En el Concilio de Roma, el papa Nicolás II prohíbe el matrimonio hasta los primos sextos o hasta donde puedan llegar a rastrearse los familiares. Su sucesor, el papa Alejandro III, decretará asimismo la prohibición de los matrimonios entre primos sextos o entre familiares más cercanos. El reino de Dalmacia obtuvo una exención temporal, de manera que solo quedaban prohibidos los enlaces hasta los primos cuartos.
1060	En el Concilio de Tours (Francia) se reiteran las provisiones del Concilio de Roma de 1059.
1063	El Concilio de Roma prohíbe el matrimonio hasta los primos sextos.
1072	En el Concilio de Ruan (Francia), se prohíbe el matrimonio con no cristianos y se impone someter a todos aquellos que se estén preparando para casarse a una investigación sacerdotal.
1075	En el Concilio de Londres (Inglaterra), se prohíbe el matrimonio hasta el grado de primos sextos, incluidos los parientes afines.

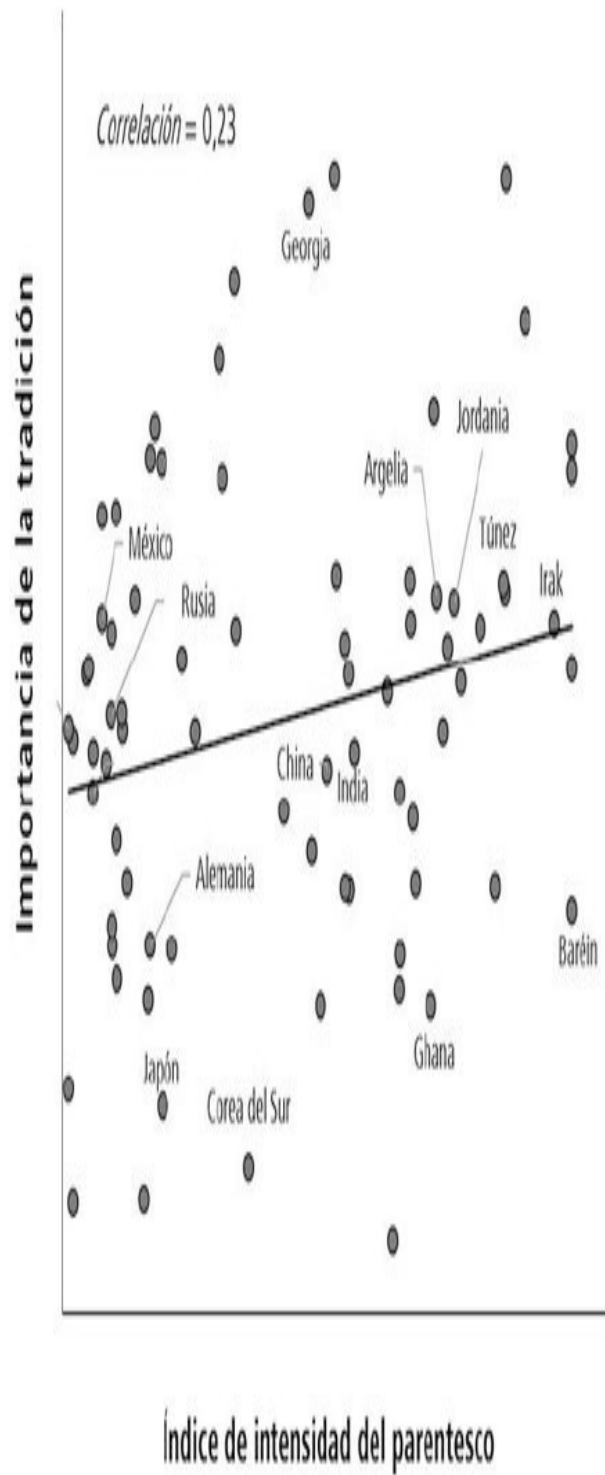
1094	<i>Decretum</i> de Ivón de Chartres: se prohíbe el matrimonio entre primos en hasta sexto grado.
1101	Con el Sínodo de Cashel, se introducen en Irlanda las prohibiciones sobre el incesto de la Iglesia católica.
1102	En el Concilio de Londres se anulan todos los matrimonios existentes entre primos sextos (y más cercanos) y se decreta que los terceros que sean conocedores de un matrimonio entre familiares serán cómplices del crimen de incesto.
1123	En el Primer Concilio de Letrán (Italia), se condena la unión entre familiares consanguíneos (sin especificar la relación) y se declara que aquellos que contraigan un matrimonio incestuoso serán despojados de sus derechos hereditarios.
1125	En el Concilio de Londres se repiten las provisiones del Concilio de Londres de 1075, ampliando el veto sobre el incesto para incluir a los primos sextos.
1139	En el Segundo Concilio de Letrán (en Italia) se condenan las uniones entre familiares de sangre (sin especificar el grado).
1140	El Decreto de Graciano prohíbe los matrimonios hasta el grado de primos sextos.
1142	En el <i>Libro de las sentencias</i> de Pedro Lombardo se veta el matrimonio hasta primos en sexto grado incluidos.
1166	El Concilio de Constantinopla (Turquía) refuerza las prohibiciones anteriores de la Iglesia de Oriente sobre los matrimonios entre primos (primos segundos, incluso aunque hayan dejado de serlo, y más cercanos) y afianza su cumplimiento.
1176	Odo, obispo de París, promueve la introducción de las «restricciones matrimoniales», es decir, la notificación pública de los matrimonios inminentes ante la congregación.
1200	Se exige en el Concilio de Londres la publicación de las «restricciones matrimoniales» y se decreta que el enlace ha de celebrarse públicamente. Se prohíben los matrimonios con familiares, si bien no se especifica el grado de parentesco.
1215	En el Cuarto Concilio de Letrán se reducen las prohibiciones matrimoniales a primos en tercer grado y todos los familiares consanguíneos y afines más cercanos. También se formalizan todos los reglamentos anteriores y se integran en una constitución canónica. Así, las investigaciones prenupciales y las restricciones matrimoniales entran en un marco legislativo y jurídico formal.
1917	El papa Benedicto XV relaja aún más las restricciones, prohibiendo solo el matrimonio entre primos segundos y todos los familiares consanguíneos y afines cercanos.
1983	El papa Juan Pablo II libera aún más las restricciones sobre el incesto, permitiendo el matrimonio entre primos segundos y familiares más lejanos.

Esta tabla se basa principalmente en Ubl (2008) y en el *Dictionary of Christian Antiquities* (Smith y Cheetham, 1875 [vol. II]). Otras fuentes adicionales son Goody (1983, 1990, 2000), Gavin (2004), Sheehan (1996), Addis (2015), Brundage (1987), Ekelund *et al.* (1996) y Smith (1972).

Apéndice B

Gráficas adicionales

A



B

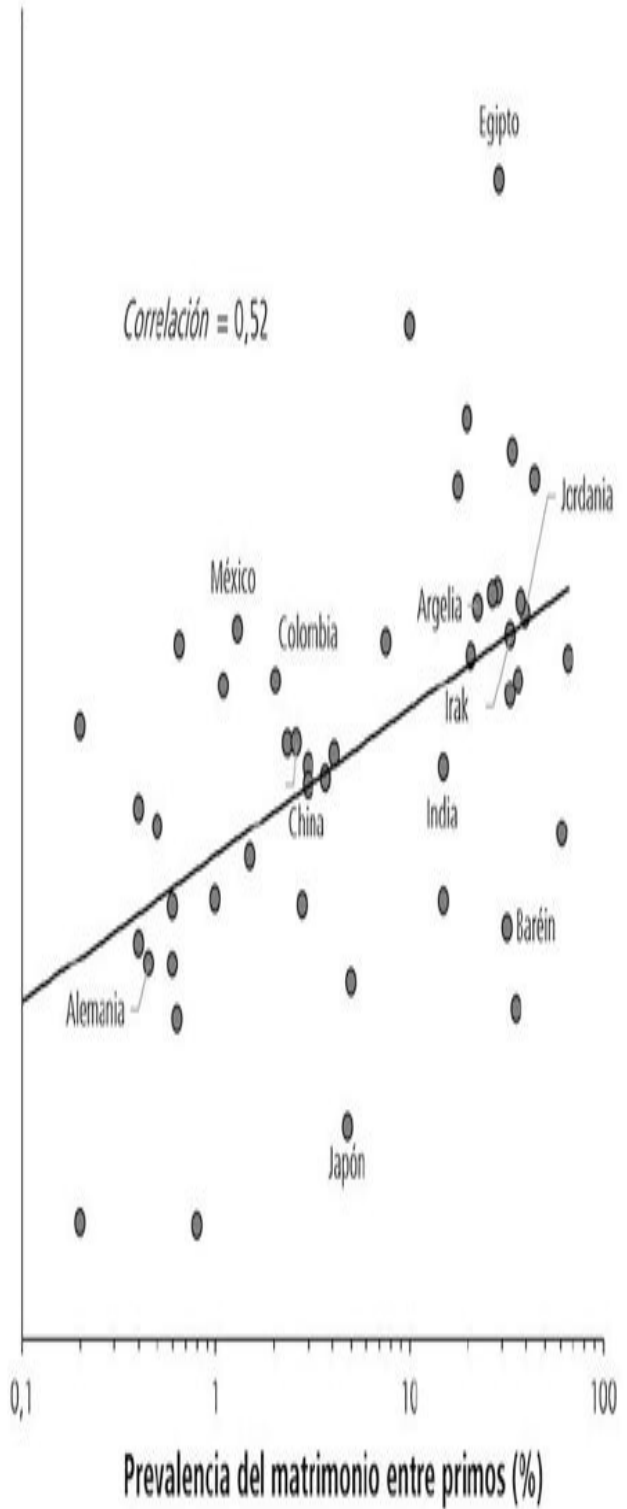


Figura B.1. Relación entre la importancia de la tradición con (A) el índice de intensidad del parentesco (en noventa y seis países) y (B) la prevalencia del matrimonio entre primos (en cincuenta y seis países). La medida de la tradición es el promedio de un país con base en las respuestas a la pregunta de «¿Cuánto se parece usted a la persona descrita en la siguiente declaración?: “La tradición es importante para él/ella. Ella/él se esfuerza en seguir las costumbres que dictan su religión o su familia”», en una escala del uno al siete. El matrimonio entre primos se ha trazado en una escala logarítmica.

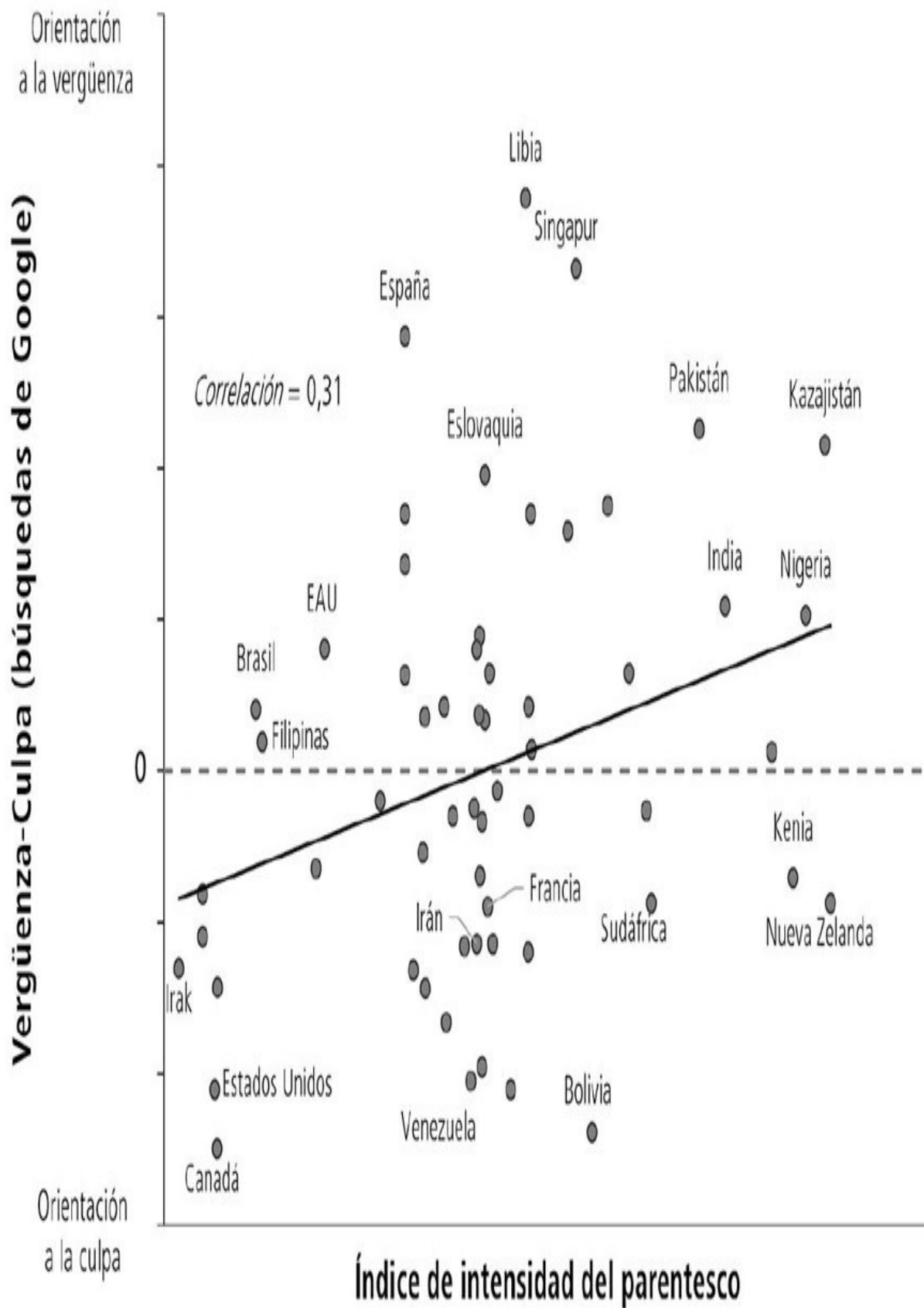


Figura B.2. Relación entre la frecuencia de las búsquedas de «vergüenza» frente a las de «culpa» en Google y el índice de intensidad del parentesco (o IIP). La línea discontinua representa el límite cero; en los países situados por encima de ese límite se busca más a menudo «culpa» que «vergüenza». En la gráfica se ha eliminado estadísticamente la variación entre los nueve idiomas que se utilizaban, lo que nos ha permitido concentrarnos en comparar a los cincuenta y seis países. Nótese que Enke no ha recurrido al matrimonio entre primos en estos análisis. Se trata de una gráfica de regresión parcial trazada a partir de los datos sobre la vergüenza y la culpa de Enke (2017, 2019).

Apéndice C

Los efectos psicológicos de la movilidad relacional y residencial

Al entrar en el laboratorio psicológico, uno de los investigadores nos recibe y nos conduce a una pequeña sala. Entonces, nos explica que vamos a ayudar a su equipo a probar un nuevo cuestionario, que nos han seleccionado para que hagamos de «revisores». Nuestro trabajo consiste en revisar los cuestionarios que han completado otros dos participantes, quienes se encuentran en unas salas de prueba cercanas. Basándonos en esos cuestionarios, debemos escoger a uno de los dos para una tarea colaborativa que va a llevarse a cabo en la segunda parte de la sesión. Lo que han hecho los otros dos participantes es responder ante una serie de escenarios. En cada uno de ellos, el personaje principal afronta un dilema, de tal forma que puede dividir el tiempo del que dispone para ayudar por igual a un amigo y a un extraño, o puede invertirlo todo en ayudar tan solo a su amigo. Se pregunta, entonces, a los participantes, por qué opción se decantarían ellos, por la igualitaria, es decir, dividir el tiempo entre el amigo y el extraño, o por la lealtad a la amistad, es decir, ayudar solo al amigo. Uno de nuestros potenciales compañeros siempre se decanta por la ayuda igualitaria, mientras que el otro opta por la lealtad al amigo. La pregunta ahora es: ¿con quién queremos hacer la tarea?

Hay una clave: ¿se cambió nuestra familia de residencia cuando aún éramos niños?

Entre los universitarios WEIRD, aquellos que nunca se habían mudado se decantaban por la persona que siempre escogía al amigo leal antes que al colaborador igualitario un 90 por ciento de las veces. Si se habían mudado una

vez en la vida, ese porcentaje caía hasta el 75 por ciento. Cuando los participantes se habían mudado dos o tres veces en la época en que estaban creciendo, la preferencia por la persona que siempre escogía la «lealtad al amigo» caía incluso más, hasta el 62 por ciento de las ocasiones. Aquellos que se habían mudado durante la infancia también afirmaban que les «gustaba» más tanto el colaborador igualitario como la persona que siempre elegía al colaborador igualitario (Lun, Oishi y Tenney, 2012; Oishi, Kesebir, Miao, Talhelm, Endo, Uchida, Shibana y Norasakkunkit, 2013; Oishi, Schug, Yuki y Axt, 2015; Oishi y Talhelm, 2012).

Experimentos como este nos indican que las experiencias asociadas con los cambios de residencia refuerzan las preferencias de la gente por el igualitarismo y mejoran el modo en que tratan a los extraños. Hay algo en estas vivencias que parece nivelar la distinción entre «dentro del grupo» y «fuera del grupo», y desviar a las personas de una dependencia muy intensa de sus redes sociales de larga duración.

Es probable que algunos de estos efectos psicológicos tengan que ver con el desarrollo y surjan cuando una niña o un niño experimentan la necesidad de formar nuevas relaciones después de cambiar de residencia. Con todo, los psicólogos también han encontrado que algunos de estos efectos son facultativos. En un experimento (Oishi y Talhelm, 2012), se pidió, de forma aleatoria, a unos participantes que se imaginasen a sí mismos en un lugar que les gustaría visitar temporalmente, y a otros que lo hiciesen en uno en el que les gustaría asentarse de forma permanente. A continuación, después de esta experiencia mental, se pidió a los participantes que escribieran cómo se sentían. Resulta que el hacer a la gente que piense en esas distintas situaciones imprima una mentalidad que se aleja sutilmente de sus preferencias. La imprimación de la estabilidad residencial hacía que los participantes prefiriesen un poco más a los amigos leales que a los individuos igualitarios, mientras que imprimir movilidad residencial —la visita temporal— funcionaba a la inversa, dando lugar a una ligera preferencia por los colaboradores igualitarios por encima de los amigos leales. Estos recordatorios mentales (las imprimaciones) también aumentan las motivaciones de la gente para ampliar sus redes sociales, es decir, para establecer y alimentar nuevas relaciones. En general, esta investigación indica que la movilidad residencial hace que la gente busque nuevas relaciones y prefiera a las personas igualitarias. Los resultados de una imprimación siempre despiertan algún recelo, porque a menudo no se pueden replicar; si recojo aquí esta investigación es para plantear el hecho de que, de la mano de los efectos del

desarrollo, los cambios de residencia también pueden dar lugar a cambios facultativos.

Es obvio que un cambio físico de residencia va a crear la necesidad de construir nuevas relaciones. Es decir, que da un origen potencial a lo que los psicólogos llaman «movilidad relacional», fenómeno que abarca todos los factores que constriñen o promueven la formación de nuevas relaciones o la disolución de las ya existentes. Encontrarse inmerso en un clan patrilineal, por ejemplo, no solo reduce la movilidad geográfica de la gente, al mantenerla atada a una tierra ancestral de propiedad colectiva, sino que además inhibe la movilidad relacional, a través de las obligaciones y responsabilidades vinculantes que se adquieren hacia los otros miembros del clan y compañeros (Oishi, Schug, Yuki y Axt, 2015; Yuki, Sato, Takemura y Oishi, 2013).

Desde el punto de vista social y psicológico, las investigaciones sugieren que una mayor movilidad tanto residencial como relacional no solo lleva a las personas a hacer menos distinciones entre «gente de dentro del grupo» y «gente de fuera del grupo», sino además a formar unas redes sociales más amplias, a favorecer las nuevas experiencias, a preferir la novedad y quizá a pensar de forma más creativa (Hango, 2006; Li et al., 2016; Mann, 1972; Oishi, 2010; Oishi et al., 2015; Oishi y Talhelm, 2012; Park y Peterson, 2010).

Es más, los estudios en los que se comparan sociedades con una menor movilidad relacional, como es el caso de Japón, con otras en que sucede al contrario, como Estados Unidos, ponen de manifiesto hasta qué punto esta variante influye en las redes sociales de las personas. Tanto los estadounidenses como los japoneses muestran preferencia por pasar el tiempo con personas que tengan experiencias, metas, personalidades, valores e intereses similares a los suyos. No obstante, incluso si nos limitamos a las amistades más estrechas, todo apunta a que solo los estadounidenses parecen conectar realmente —en lugar de limitarse a preferirlo reservadamente— con otros individuos que son a todas luces como ellos mismos en las dimensiones indicadas. Si una pauta así emerge es porque, a diferencia de la mayor parte de los japoneses, los estadounidenses cuentan con una relativa libertad para procurarse y concretar nuevas relaciones. Por contraste, la inmovilidad relacional de sociedades como la japonesa constriñe a los individuos a la hora de formar con libertad asociaciones voluntarias con gente que comparta sus mismos intereses, metas y otras características.

Esta investigación llevada a cabo con japoneses y estadounidenses indica que cualquier factor que aumente la movilidad geográfica o relacional de un individuo puede hacer que la psicología de este bascule de modos particulares. La Iglesia medieval, al derribar las instituciones tribales y con base en el parentesco de Europa, habría aumentado tanto la movilidad residencial como la relacional. En lo social, y en ausencia de las normas que por lo general rigen sobre las instituciones con base en el parentesco, tanto los individuos como las familias nucleares en conjunto se habrían encontrado con una mayor libertad para desarrollar nuevas relaciones, ya sin base en el parentesco, así como para emigrar de forma independiente, al no encontrarse tan condicionados por unas obligaciones y responsabilidades familiares mayores, ni por las implicaciones de la posesión comunal de la tierra. De forma similar, con la pérdida de las redes de seguridad social con base en el parentesco, así como con la necesidad de encontrar parejas matrimoniales fuera de la familia, los individuos habrían tenido más incentivos para mudarse y menos para permanecer en el mismo sitio, lo que habría resultado en una mayor movilidad residencial. En efecto, en el mundo moderno, la gente que otorga menos valor a los lazos familiares tiene más disposición a moverse geográficamente. De hecho, incluso los hijos adultos de inmigrantes cuyos padres proceden de un país en el que los lazos de familia son más estrechos se muestran menos propensos a moverse geográficamente que los hijos de inmigrantes de países con vínculos familiares más débiles. En la Europa medieval y de la primera Edad Moderna, el debilitamiento de los vínculos de parentesco contribuyó a generar un flujo considerable de emigrantes desde las áreas rurales a las urbanas, lo que hizo incrementar las cotas de urbanización (Alesina et al., 2015; Alesina y Giuliano, 2013, 2015; Dincecco y Onorato, 2018; Kleinschmidt, 2000; Winter, 2013).

En un sentido más amplio, las instituciones con base en el parentesco manipulan nuestra psicología de varias formas diferentes, y sospecho que las contribuciones hechas por la movilidad relacional o la residencial a la variación en todo el mundo que hemos visto en el capítulo anterior fueron relativamente modestas. Sin embargo, los efectos de la movilidad relacional son importantes, porque se desarrollan a gran velocidad, tanto facultativamente como desarrollativamente. Tal celeridad entra en contraste con los valores, las creencias, las visiones del mundo, las motivaciones y las estrategias de emparejamiento que son fruto de la evolución cultural, pues estas pueden tardar décadas o siglos en tomar forma.

Los veloces efectos psicológicos de la movilidad adquieren una importancia particular si pensamos en el modo en que la gente que emigró desde el mundo

rural a las poblaciones con estatuto propio, las ciudades libres, los monasterios y las universidades de la Europa medieval se habrían adaptado a este cambio, antes de que hubiese habido tiempo para que la evolución cultural diera lugar a unas normas sociales especiales que rigiesen los intercambios impersonales o al paquete psicológico integral que conforma el complejo del individualismo. De acuerdo con las investigaciones que acabamos de ver, esos inmigrantes habrían mostrado una mayor inclinación (1) al despliegue de una visión más igualitaria de los extraños frente a los amigos y los miembros de la familia, y (2) a la edificación de unas redes sociales más amplias con otras personas de mentalidad afín.

BIBLIOGRAFÍA

Abrahams, R. (1973), «Some aspects of levirate», en J. Goody (ed.), The Character of Kinship, Cambridge: Cambridge University Press.

Acemoglu, D., U. Akcigit y M. A. Celik (2013), «Young, restless and creative: Openness to disruption and creative innovations», documento de trabajo n.º 19894, National Bureau of Economic Research, www.nber.org/papers/w19894.

— (2016), «Young, restless and creative: Openness to disruption and creative innovations», documento de trabajo, static1.squarespace.com/static/57fa873e8419c230ca01eb5f/t/5935737a8419c282

Acemoglu, D., S. Johnson y J. Robinson (2005), «The rise of Europe: Atlantic trade, institutional change, and economic growth», *American Economic Review* 95 (3), pp. 546-579.

Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson (2002), «Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution», *Quarterly Journal of Economics* 117 (4), pp. 1231-1294.

Acemoglu, D. y J. Robinson (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Nueva York: Random House Digital [trad. cast.: *Por qué fracasan los países*, Barcelona: Deusto, 2012].

Ackerman, J. M., J. K. Maner y S. M. Carpenter (2016), «Going all in: Unfavorable sex ratios attenuate choice diversification», *Psychological Science* 27 (6), pp. 799-809.

Addis, W. E. (2015), *A Catholic Dictionary*, Aeterna Press.

Aghion, P., X. Jaravel, T. Persson y D. Rouzet (2019), «Education and military rivalry», *Journal of the European Economic Association* 17 (2), pp. 376-412.

Agustín, san (1994), *La ciudad de Dios contra los paganos*, México: Porrúa.

Ahmed, A. M. (2009), «Are religious people more prosocial? A quasi-experimental study with madrasah pupils in a rural community in India», *Journal*

for the Scientific Study of Religion 48 (2), pp. 368-374.

Ahmed, A. S. (2013), *The Thistle and the Drone: How America's War on Terror Became a Global War on Tribal Islam*, Washington D. C.: Brookings Institution Press.

Akbari, M., D. Bahrami-Rad y E. O. Kimbrough (2017), «Kinship, fractionalization and corruption», *Journal of Economic Behavior and Organization* 166, pp. 493-528.

Akcigit, U., W. R. Kerr y T. Nicholas (2013), «The mechanics of endogenous innovation and growth: Evidence from historical U.S. patents», documento de trabajo, siepr.stanford.edu/system/files/shared/1311.

Akçomak, S., D. Webbink y B. ter Weel (2016), «Why did the Netherlands develop so early? The legacy of the brethren of the common life», *The Economic Journal* 126 (593), pp. 821-860.

Alcorta, C. S. y R. Sosis (2005), «Ritual, emotion, and sacred symbols: The evolution of religion as an adaptive complex», *Human Nature* 16 (4), pp. 323-359.

Alcorta, C. S., R. Sosis y D. Finkel (2008), «Ritual harmony: Toward an evolutionary theory of music», *Behavioral and Brain Sciences* 31 (5), pp. 576-577.

Alesina, A. F., Y. Algan, P. Cahuc y P. Giuliano (2015), «Family values and the regulation of labor», *Journal of the European Economic Association* 13 (4), pp. 599-630.

Alesina, A. F. y P. Giuliano (2010), «The power of the family», *Journal of Economic Growth* 15 (2), pp. 93-125.

— (2013), «Family ties», en Philippe Aghion y Steven N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth 2A* (pp. 177-215), Oxford, Reino Unido: North Holland-Elsevier.

— (2015), «Culture and institutions», *Journal of Economic Literature* 53 (4), pp. 898-944.

Algan, Y. y P. Cahuc (2010), «Inherited trust and growth», *American Economic Review* 100 (5), pp. 2060-2092.

— (2013), «Trust and growth», *Annual Review of Economics* 5 (1), pp. 521-549.

— (2014), «Trust, growth, and well-being: New evidence and policy implications», en Philippe Aghion y Steven N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth 2A* (pp. 49-120), Oxford: North HollandElsevier.

Allen, R. C. (1983), «Collective invention», *Journal of Economic Behavior and Organization* 4 (1), pp. 1-24.

— (2009), *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press.

Almond, D. y J. Currie (2011), «Killing me softly: The fetal origins hypothesis», *Journal of Economic Perspectives* 25 (3), pp. 153-172.

Alonso, S. (2013), «Temporal discounting and number representation», *Journal of Behavioral Finance* 14 (3), pp. 240-251.

Alquist, J. L., S. E. Ainsworth y R. F. Baumeister (2013), «Determined to conform: Disbelief in free will increases conformity», *Journal of Experimental Social Psychology* 49 (1), pp. 80-86.

Altrocchi, J. y L. Altrocchi (1995), «Polyfaceted psychological acculturation in Cook Islanders», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 26 (4), pp. 426-440.

Al-Ubaydli, O., D. Houser, J. Nye, M. P. Paganelli y X. S. Pan (2013), «The causal effect of market participation on trust: An experimental investigation using randomized control», *PLoS One* 8 (3), e55968.

Alvard, M. (2011), «Genetic and cultural kinship among the Lamaleran whale hunters», *Human Nature*, 22 (1-2), pp. 89-107.

Alvard, M. S. (2003), «Kinship, lineage, and an evolutionary perspective on cooperative hunting groups in Indonesia», *Human Nature* 14 (2), pp. 129-163.

— (2009), «Kinship and cooperation», *Human Nature* 20 (4), pp. 394-416.

Alvergne, A., C. Faurie y M. Raymond (2009), «Variation in testosterone levels and male reproductive effort: Insight from a polygynous human population», *Hormones and Behavior* 56 (5), pp. 491-497.

Ambrose [Ambrosio de Milán] (1881), *The Letters of Saint Ambrose, Bishop of Milan*, Londres-Oxford: James Parker.

Amorim, C. E. G., S. Vai, C. Posth, A. Modi, I. Koncz, S. Hakenbeck [...], K. R. Veeramah (2018), «Understanding 6th-century barbarian social organization and migration through paleogenomics», *Nature Communications* 9 (1), 3547.

Andersen, T. B., J. Bentzen, C.-J. Dalgaard y P. Sharp (2017), «Pre-Reformation roots of the Protestant ethic», *The Economic Journal* 127 (604), pp. 1756-1793.

Anderson, R. T. (1956), *Changing Kinship in Europe*, Berkeley: University of California Press.

Annan, J., C. Blattman, D. Mazurana y K. Carlson (2011), «Civil war, reintegration, and gender in northern Uganda», *Journal of Conflict Resolution* 55 (6), pp. 877-908.

Ansary, T. (2010), *Destiny Disrupted: A History of the World Through Islamic Eyes*, Nueva York: PublicAffairs [trad. cast.: *Un destino desbaratado*, Barcelona: RBA, 2011].

Apicella, C. L., E. M. Azevedo, N. A. Christakis y J. H. Fowler (2014), «Evolutionary origins of the endowment effect: Evidence from hunter-gatherers», *American Economic Review* 104 (6), pp. 1793-1805.

Apicella, C. L., J. M. Carre y A. Dreber (2015), «Testosterone and economic risk taking: A review», *Adaptive Human Behavior and Physiology* 1 (3), pp. 358-385.

Apicella, C. L., A. Dreber y J. Mollerstrom (2014), «Salivary testosterone change following monetary wins and losses predicts future financial risk-taking», *Psycho-neuroendocrinology* 39, pp. 58-64.

Appiah, A. (2010), *The Honor Code: How Moral Revolutions Happen* (1.^a ed.), Nueva York: W. W. Norton.

Arantes, J., M. E. Berg, D. Lawlor y R. C. Grace (2013), «Offenders have higher delay discounting rates than non-offenders after controlling for differences in drug and alcohol abuse», *Legal and Criminological Psychology* 18 (2), pp. 240-253.

Arruñada, B. (2010), «Protestants and Catholics: Similar work ethic, different social ethic», *The Economic Journal* 120 (547), pp. 890-918.

Asch, S. E. (1956), «Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority», *Psychological Monographs* 70 (9), pp. 1-70.

Ashkanasy, N., V. Gupta, M. S. Mayfield y E. Trevor-Roberts (2004), «Future orientation», en R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman y V. Gupta (eds.), *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Thousand Oaks: SAGE Publications, pp. 282-342.

Ashraf, Q. y S. Michalopoulos (2015), «Climatic fluctuations and the diffusion of agriculture», *Review of Economics and Statistics* 97 (3), pp. 589-609.

Atkinson, Q. D. y P. Bourrat (2011), «Beliefs about God, the afterlife and morality support the role of supernatural policing in human cooperation», *Evolution and Human Behavior* 32 (1), pp. 41-49.

Atkinson, Q. D. y H. Whitehouse (2011), «The cultural morphospace of ritual form», *Evolution and Human Behavior* 32 (1), pp. 50-62.

Atran, S. (2002), *In Gods We Trust: The Evolutionary Landscape of Religion*, Nueva York: Oxford University Press.

Atran, S. y D. L. Medin (2008), *The Native Mind and the Cultural Construction of Nature*, Cambridge: MIT Press.

Atran, S., D. L. Medin y N. Ross (2005), «The cultural mind: Environmental decision making and cultural modeling within and across populations», *Psychological Review* 112 (4), pp. 744-776.

Atran, S. y A. Norenzayan (2004), «Religion's evolutionary landscape: Counter-intuition, commitment, compassion, communion», *Behavioral and Brain Sciences* 27 (6), pp. 713-770.

Aubet, M. E. (2013), *Commerce and Colonization in the Ancient Near East*, Cambridge: Cambridge University Press.

Ausenda, G. (1999), «Kinship and marriage among the Visigoths», en P. Heather (ed.), *The Visigoths from the Migration Period to the Seventh Century: An Ethnographic Perspective*, Woodbridge: Boydell Press, pp. 129-168.

Aveyard, M. E. (2014), «A call to honesty: Extending religious priming of moral behavior to Middle Eastern Muslims», *PLoS One* 9 (7), e99447.

Bacon, M. K., I. L. Child y H. Barry (1963), «A cross-cultural study of correlates of crime», *Journal of Abnormal and Social Psychology* 66 (4), pp. 291-300.

Bahrami-Rad, D., A. Becker y J. Henrich (2017), «Tabulated nonsense? Testing the validity of the Ethnographic Atlas and the persistence of culture», documento de trabajo.

Bai, Y. y J. K. S. Kung (2015), «Diffusing knowledge while spreading God's message: Protestantism and economic prosperity in China, 1840-1920», *Journal of the European Economic Association* 13 (4), pp. 669-698.

Baier, C. J. y B. R. E. Wright (2001), «“If you love me, keep my commandments”: A metaanalysis of the effect of religion on crime», *Journal of Research in Crime and Delinquency* 38 (1), pp. 3-21.

Bailey, D. H., K. R. Hill y R. S. Walker (2014), «Fitness consequences of spousal relatedness in 46 small-scale societies», *Biology Letters* 10 (5), 20140160.

Bailey, D. H., R. S. Walker, G. E. Blomquist, K. R. Hill, A. M. Hurtado y D. C. Geary (2013), «Heritability and fitness correlates of personality in the Ache, a natural-fertility population in Paraguay», *PLoS One* 8 (3), e59325.

Baines, E. (1835), *History of the Cotton Manufacture in Great Britain*, Londres: H. Fisher, R. Fisher, and P. Jackson.

Bairoch, P., J. Batou y P. Chèvre (1988), *La population des villes européennes de 800 à 1850: banque de données et analyse sommaire des résultats*, Ginebra: Librairie Droz.

Baker, H. D. R. (1979), *Chinese Family and Kinship*, Nueva York: Columbia University Press.

Baksh, M. (1984), *Cultural ecology and change of the Machiguenga Indians of the Peruvian Amazon*, tesis, Universidad de California, Los Ángeles.

Bal, P. M. y M. Veltkamp (2013), «How does fiction reading influence empathy? An experimental investigation on the role of emotional transportation», *PLoS One* 8 (1), e55341.

Baldini, R. (2015), «Harsh environments and “fast” human life histories: What does the theory say?», prepublicación, www.biorxiv.org/content/10.1101/014647v2.full.pdf.

Barbaro, N., B. B. Boutwell, J. C. Barnes y T. K. Shackelford (2017), «Genetic confounding of the relationship between father absence and age at menarche», *Evolution and Human Behavior* 38 (3), pp. 357-365.

Barbieri, C., A. Hübner, E. Macholdt, S. Ni, S. Lippold, R. Schröder [...], B. Pakendorf (2016), «Refining the Y chromosome phylogeny with southern African sequences», *Human Genetics* 135 (5), pp. 541-553.

Barker, P. y B. R. Goldstein (2001), «Theological foundations of Kepler's astronomy», *Osiris* 16 (1), pp. 88-113.

Barnes, M. H. (2010), *Stages of Thought: The Co-evolution of Religious Thought and Science*, Nueva York: Oxford University Press.

Barnes, R. H. (1996), *Sea Hunters of Indonesia: Fishers and Weavers of Lamalera*, Oxford: Clarendon Press.

Baron, A. S. e Y. Dunham (2015), «Representing “us” and “them”: Building blocks of intergroup cognition», *Journal of Cognition and Development* 16 (5), pp. 780-801.

Barrett, H. C., A. Bolyanatz, A. N. Crittenden, D. M. T. Fessler, S. Fitzpatrick, M. Gurven, [...] S. Laurence (2016), «Small-scale societies exhibit fundamental variation in the role of intentions in moral judgment», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 113 (17), pp. 4688-4693.

Barro, R. J. y R. M. McCleary (2003), «Religion and economic growth across countries», *American Sociological Review* 68 (5), p. 760-781.

Barry, H., I. L. Child y M. K. Bacon (1959), «Relation of child training to subsistence economy», *American Anthropologist* 61 (1), pp. 51-63.

Barth, F. (1965), *Political Leadership Among Swat Pathans*, Toronto: Oxford University Press.

Bartlett, R. (1993), *The Making of Europe: Conquest, Colonization and Cultural Change* (1.^a ed.), Londres: Allen Lane, pp. 950-1350.

Barwick, D. E. (1984), «Mapping the past: An atlas of Victorian clans 1835-1904», en I. McBryde (ed.), *Aboriginal History*, vol. 8, Canberra: Australian National University Press, pp. 100-131.

Basalla, G. (1988), *The Evolution of Technology*, Cambridge Studies in the History of Science, Cambridge: Cambridge University Press.

Basten, C. y F. Betz (2013), «Beyond work ethic: Religion, individual, and political preferences», *American Economic Journal: Economic Policy* 5 (3), pp. 67-91.

Bastiaansen, J. A. C. J., M. Thioux y C. Keysers (2009), «Evidence for mirror systems in emotions», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 364 (1528), pp. 2391-2404.

Bauer, M., C. Blattman, J. Chytilová, J. Henrich, E. Miguel y T. Mitts (2016), «Can war foster cooperation?», *Journal of Economic Perspectives* 30 (3), pp. 249-274.

Bauer, M., J. Cahlíková, J. Chytilová y T. Želinský (2018), «Social contagion of ethnic hostility», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 115 (19), pp. 4881-4886.

Bauer, M., A. Cassar, J. Chytilová y J. Henrich (2014), «War's enduring effects on the development of egalitarian motivations and in-group biases», *Psychological Science* 25, pp. 47-57.

Baumard, N. (2018), «Psychological origins of the Industrial Revolution»,

Behavioral and Brain Sciences, 42, E189.

Baumeister, R. F., I. M. Bauer y S. A. Lloyd (2010), «Choice, free will, and religion», *Psychology of Religion and Spirituality* 2 (2), pp. 67-82.

Baumeister, R. F., E. J. Masicampo y C. N. Dewart (2009), «Prosocial benefits of feeling free: Disbelief in free will increases aggression and reduces helpfulness», *Personality and Social Psychology Bulletin* 35 (2), pp. 260-268.

Baumol, W. J. (1990), «Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive», *Journal of Political Economy* 98 (5), pp. 891-921.

Beauchamp, J. P. (2016), «Genetic evidence for natural selection in humans in the contemporary United States», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 113 (28), pp. 7774-7779.

Becker, B. E. y M. A. Huselid (1992), «The incentive effects of tournament compensation systems», *Administrative Science Quarterly* 37 (2), pp. 336-350.

Becker, S. O., E. Hornung y L. Woessmann (2011), «Education and catch-up in the Industrial Revolution», *American Economic Journal: Macroeconomics* 3 (3), pp. 92-126.

Becker, S. O., S. Pfaff y J. Rubin (2016), «Causes and consequences of the Protestant Reformation», *Explorations in Economic History* 62, pp. 1-25.

Becker, S. O. y L. Woessmann (2008), «Luther and the girls: Religious denomination and the female education gap in nineteenth-century Prussia», *Scandinavian Journal of Economics* 110 (4), pp. 777-805.

— (2009), «Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history», *Quarterly Journal of Economics* 124 (2), pp. 531-596.

— (2010), «The effect of Protestantism on education before the industrialization: Evidence from 1816 Prussia», *Economics Letters* 107 (2), pp. 224-228.

— (2016), «Social cohesion, religious beliefs, and the effect of Protestantism on suicide», *Review of Economics and Statistics* 98 (2), pp. 209-225.

Beckwith, C. L. (2012), «Warriors of the Cloisters: The Central Asian Origins of

Science in the Medieval World», Princeton: Princeton University Press.

Beedie, C. J. y A. M. Lane (2012), «The role of glucose in self-control: Another look at the evidence and an alternative conceptualization», *Personality and Social Psychology Review* 16 (2), pp. 143-153.

Beletsky, L. D., D. F. Gori, S. Freeman y J. C. Wingfield (1995), «Testosterone and polygyny in birds», *Current Ornithology* 12, pp. 1-41.

Bellemare, C., S. Kröeger y A. van Soest (2008), «Measuring inequity aversion in a heterogeneous population using experimental decisions and subjective probabilities», *Econometrica* 76 (4), pp. 815-839.

Bellows, J. y E. Miguel (2006), «War and institutions: New evidence from Sierra Leone», *American Economic Review* 96 (2), pp. 394-399.

— (2009), «War and local collective action in Sierra Leone», *Journal of Public Economics* 93 (11-12), pp. 1144-1157.

Bellwood, P. (2001), «Early agriculturalist population diasporas? Farming, languages, and genes», *Annual Review of Anthropology* 30, pp. 181-207.

Ben-Bassat, A. y M. Dahan (2012), «Social identity and voting behavior», *Public Choice* 151 (1-2), pp. 193-214.

Benedict, R. (1946), *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture*, Boston: Houghton Mifflin [trad. cast.: *El crisantemo y la espada*, Madrid: Alianza, 2018].

Benson, B. L. (1989), «The spontaneous evolution of commercial law», *Southern Economic Journal* 55 (3), pp. 644-661.

Bentzen, J. S. (2013), «Origins of religiousness: The role of natural disasters», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2221859.

— (2019), «Acts of God? Religiosity and natural disasters across subnational world districts», *The Economic Journal* 129 (622), pp. 2295-2321.

Bentzen, J. S., N. Kaarsen y A. M. Wingender (2017), «Irrigation and autocracy», *Journal of the European Economic Association* 15 (1), pp. 1-53.

Benzell, S. G. y K. Cooke (2016), «A network of thrones: Kinship and conflict in Europe, 1495–1918», pp. 1-5, documento de trabajo, kmcooke.weebly.com/uploads/3/0/9/4/30942717/royals_benzellcooke.pdf.

Bergreen, L. (2007), *Marco Polo: From Venice to Xanadu* (1.^a ed.), Nueva York: Alfred A. Knopf.

Berman, H. J. (1983), *Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition*, Cambridge: Harvard University Press.

Bernardi, B. (1952), «The age-system of the Nilo-Hamitic peoples: A critical evaluation», *Africa: Journal of the International African Institute* 22 (4), pp. 316-332.

— (1985), «Age Class Systems: Social Institutions and Politics Based on Age», Cambridge: Cambridge University Press.

Berns, G. S., C. M. Capra, S. Moore y C. Noussair (2010), «Neural mechanisms of the influence of popularity on adolescent ratings of music», *NeuroImage* 49 (3), pp. 2687-2696.

Berntsen, J. L. (1976), «The Maasai and their neighbors: Variables of interaction», *African Economic History* 2, pp. 1-11.

Berry, J. W. (1966), «Temne and Eskimo perceptual skills», *International Journal of Psychology* 1 (3), pp. 207-229.

Berry, J. W. y J. A. Bennett (1995), «Syllabic literacy and cognitive performance among the Cree and Ojibwe people of northern Canada», en I. Taylor and D. R. Olson (eds.), *Scripts and Literacy: Reading and Learning to Read Alphabets, Syllabaries and Characters*, Norwell, Massachusetts: Kluwer, pp. 341-357.

Bettencourt, L. M. A. (2013), «The origins of scaling in cities», *Science* 340 (6139), pp. 1438-1441.

Bettencourt, L. M. A., J. Lobo y D. Strumsky (2007), «Invention in the city: Increasing returns to patenting as a scaling function of metropolitan size», *Research Policy* 36 (1), pp. 107-120.

Bettencourt, L. M., J. Lobo, D. Helbing, C. Kühnert y G. B. West (2007),

«Growth, innovation, scaling, and the pace of life in cities», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104 (17), pp. 7301-7306.

Betzig, L. L. (1982), «Despotism and differential reproduction: A cross-cultural correlation of conflict asymmetry, hierarchy, and degree of polygyny», *Ethology and Sociobiology* 3 (4), 209-221.

— (1986), *Despotism and Differential Reproduction: A Darwinian View of History*, Piscataway: Aldine Transaction.

— (1992), «Roman polygyny», *Ethology and Sociobiology* 13 (5-6), pp. 309-349.

— (1993), «Sex, succession, and stratification in the first six civilizations», en L. Ellis (ed.), *Social Stratification and Socioeconomic Inequity* (vol. 1), Westport: Praeger.

Bhui, R., M. Chudek y J. Henrich (2019a), «How exploitation launched human cooperation», *Behavioral Ecology and Sociobiology* 73 (6), 78.

— (2019b), «Work time and market integration in the original affluent society», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 116 (44), pp. 22100-22105.

Bittles, A. H. (1998), «Empirical estimates of the global prevalence of consanguineous marriage in contemporary societies», documento de trabajo, researchrepository.murdoch.edu.au/id/eprint/13494/1/empirical_estimates.pdf.

— (2001), «A background summary of consanguineous marriage», documento de trabajo, consang.net/index.php/Summary.

Bittles, A. H. y M. L. Black (2010), «Consanguinity, human evolution, and complex diseases», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (supl. 1), pp. 1779-1786.

Blake-Coleman, B. C. (1992), *Copper Wire and Electrical Conductors: The Shaping of a Technology*, Filadelfia: Harwood Academic.

Blattman, C. (2009), «From violence to voting: War and political participation in Uganda», *American Political Science Review* 103, pp. 231-247.

Blattman, C., J. C. Jamison y M. Sheridan (2016), «Reducing crime and violence: Experimental evidence on adult noncognitive investments in Liberia», documento de trabajo, www.nber.org/papers/w21204.

Blaydes, L. y C. Paik (2016), «The impact of Holy Land crusades on state formation: War mobilization, trade integration and political development in medieval Europe», *International Organization* 70 (3), pp. 551-586.

Block, M. K. y V. E. Gerety (1995), «Some experimental-evidence on differences between student and prisoner reactions to monetary penalties and risk», *Journal of Legal Studies* 24 (1), pp. 123-138.

Blondel, S., Y. Lohéac y S. Rinaudo (2007), «Rationality and drug use: An experimental approach», *Journal of Health Economics* 26 (3), pp. 643-658.

Blume, M. (2009), «The reproductive benefits of religious affiliation», en E. Volland y W. Schiefenhovel (eds.), *The Biological Evolution of Religious Mind and Behavior*, Berlín: Springer-Verlag, pp. 117-126.

Bockstette, V., A. Chanda y L. G. Putterman (2002), «States and markets: The advantage of an early start», *Journal of Economic Growth*, 7, pp. 347-369.

Boehm, C. (2008), «A biocultural evolutionary exploration of supernatural sanctioning», en J. A. Bulbulia, R. Sosis, E. Harris, R. Genet, C. Genet y K. Wyman (eds.), *Evolution of Religion*, Santa Margarita: Collins Foundation Press, pp. 143-152.

Boerner, L. y B. Severgnini (2015), «Time for growth», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2652782.

Bolyanatz, A. H. (2014), «Economic experimental game results from the Sursurunga of New Ireland, Papua New Guinea», en J. Ensminger y J. Henrich (eds.), *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*, Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 275-308.

Bond, R. y P. B. Smith (1996), «Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task», *Psychological Bulletin* 119 (1), pp. 111-137.

Bondarenko, D. M. (2014), «On the nature and features of the (early) state: An

anthropological reanalysis», *Zeitschrift für Ethnologie* 139 (2), pp. 215-232.

Bondarenko, D. M. y A. V. Korotayev (2003), «“Early state” in cross-cultural perspective: A statistical reanalysis of Henri J. M. Claessen’s database», *Cross-Cultural Research* 37 (1), pp. 105-132.

Booth, A., D. A. Granger, A. Mazur y K. T. Kivlighan (2006), «Testosterone and social behavior», *Social Forces* 85 (1), pp. 167-191.

Booth, A., D. R. Johnson y D. A. Granger (1999), «Testosterone and men’s health», *Journal of Behavioral Medicine* 22 (1), pp. 1-19.

Boppert, T., J. Falkinger y V. Grossmann (2014), «Protestantism and education: Reading (the Bible) and other skills», *Economic Inquiry* 52 (2), pp. 874-895.

Bornstein, G. y M. Benyossef (1994), «Cooperation in inter-group and single-group social dilemmas», *Journal of Experimental Social Psychology* 30, pp. 52-67.

Bornstein, G., D. Budescu y S. Zamir (1997), «Cooperation in intergroup, N-person, and twoperson games of chicken», *Journal of Conflict Resolution* 41 (3), pp. 384-406.

Bornstein, G., U. Gneezy y R. Nagel (2002), «The effect of intergroup competition on group coordination: An experimental study», *Games and Economic Behavior* 41 (1), pp. 1-25.

Boroditsky, L. (2011), «How languages construct time», en S. Dehaene y E. Brannon (eds.), *Space, Time and Number in the Brain: Searching for the Foundations of Mathematical Thought*, Cambridge, Massachusetts: Elsevier Academic Press, pp. 333-341.

Bos, P. A., E. J. Hermans, N. F. Ramsey y J. van Honk (2012), «The neural mechanisms by which testosterone acts on interpersonal trust», *NeuroImage* 61 (3), pp. 730-737.

Bos, P. A., D. Terburg y J. van Honk (2010), «Testosterone decreases trust in socially naive humans», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (22), pp. 9991-9995.

Bosker, M., E. Buringh y J. L. van Zanden (2013), «From Baghdad to London, unraveling urban development in Europe, North Africa and the Middle East, 800-1800», *Review of Economics and Statistics* 95 (4), 1418-1437.

Boswell, J. (1988), *The Kindness of Strangers: The Abandonment of Children in Western Europe from Late Antiquity to the Renaissance*, Nueva York: Pantheon Books.

Bothner, M. S., J. Kang y T. E. Stuart (2007), «Competitive crowding and risk taking in a tournament: Evidence from NASCAR racing», *Administrative Science Quarterly* 52 (2), pp. 208-247.

Botticini, M. y Z. Eckstein (2005), «Jewish occupational selection: Education, restrictions, or minorities?», *Journal of Economic History* 65 (4), pp. 922-948.

— (2007), «From farmers to merchants, conversions and diaspora: Human capital and Jewish history», *Journal of the European Economic Association* 5 (5), pp. 885-926.

— (2012), «The Chosen Few: How Education Shaped Jewish History, 70–1492», *Princeton Economic History of the Western World*, Princeton: Princeton University Press.

Bourdieu, P. (1990), «Time perspectives of the Kabyle», en J. Hassard (ed.), *The Sociology of Time*, Londres: Palgrave Macmillan, pp. 219-237.

Bowles, S. (1998), «Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions», *Journal of Economic Literature* 36 (1), pp. 75-111.

— (2004), *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton: Princeton University Press.

— (2006), «Group competition, reproductive leveling, and the evolution of human altruism», *Science* 314 (5805), pp. 1569-1572.

— (2011), «Cultivation of cereals by the first farmers was not more productive than foraging», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (12), pp. 4760-4765.

Bowles, S. y J. K. Choi (2013), «Coevolution of farming and private property during the early Holocene», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 110 (22), pp. 8830-8835.

Bowles, S., J. K. Choi y A. Hopfensitz (2004), «The coeveolution of individual behaviors and group level institutions», *Journal of Theoretical Biology* 223 (2), pp. 135-147.

Bowles, S. y Gintis, H. (2002), «Behavioural science: Homo reciprocans», *Nature* 415 (6868), pp. 125-128.

Boyd, D. (2001), «Life without pigs: Recent subsistence changes among the Irakia Awa, Papua New Guinea», *Human Ecology* 29 (3), pp. 259-281.

Boyd, R. (2017), *A Different Kind of Animal: How Culture Formed Our Species*, Princeton: Princeton University Press [trad. cast.: *Un animal diferente. Cómo la cultura transformó a nuestra especie*, Barcelona: Anaya, 2019].

Boyd, R. y P. J. Richerson (2002), «Group beneficial norms can spread rapidly in a structured population», *Journal of Theoretical Biology* 215, pp. 287-296.

— (2009), «Culture and the evolution of human cooperation», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 364 (1533), pp. 3281-3288.

Boyd, R., P. J. Richerson y J. Henrich (2011), «The cultural niche: Why social learning is essential for human adaptation», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (2), pp. 10918-10925.

Boyer, P. (2001), *Religion Explained: The Evolutionary Origins of Religious Thought*, Nueva York: Basic Books.

— (2003), «Religious thought and behaviour as by-products of brain function», *Trends in Cognitive Sciences* 7 (3), pp. 119-124.

Brass, M., P. Ruby y S. Spengler (2009), «Inhibition of imitative behaviour and social cognition», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 364 (1528), pp. 2359-2367.

Bray, F. (1984), *The Rice Economies: Technology and Development in Asian*

Societies, Berkeley: University of California Press.

Briggs, A. y P. Burke (2009), *A Social History of the Media: From Gutenberg to the Internet* (3.^a ed.), Cambridge: Polity Press.

Broesch, J., H. C. Barrett y J. Henrich (2014), «Adaptive content biases in learning about animals across the lifecourse», *Human Nature* 25 (2), pp. 181-199.

Brown, P. (2012), *Through the Eye of a Needle: Wealth, the Fall of Rome, and the Making of Christianity in the West, 350–550 AD*, Princeton: Princeton University Press.

Brundage, J. A. (1987), *Law, Sex, and Christian Society in Medieval Europe*, Chicago: University of Chicago Press.

Buchtel, E. E. y A. Norenzayan (2008), «Which should you use, intuition or logic? Cultural differences in injunctive norms about reasoning», *Asian Journal of Social Psychology* 11 (4), pp. 264-273.

Buggle, J. C. (2017), «Irrigation, collectivism and long-run technological divergence», documento de trabajo, www.unil.ch/de/files/live/sites/de/files/wo.

Buhrmester, M. D., W. T. Fraser, J. A. Lanman, H. Whitehouse y W. B. Swann (2015), «When terror hits home: Identity fused Americans who saw Boston bombing victims as “family” provided aid», *Self and Identity* 14 (3), pp. 253-270.

Burguiere, A., C. Klapisch-Zuber, M. Segalen y F. Zonabend (1996), *A History of the Family: Distant Worlds, Ancient Worlds*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Buringh, E. y J. L. van Zanden (2009), «Charting the “rise of the West”: Manuscripts and printed books in Europe, a long-term perspective from the sixth through eighteenth centuries», *Journal of Economic History* 69 (2), pp. 409-445.

Burke, J. (2012), *Connections*, Nueva York: Simon & Schuster.

Burnham, T. C., J. F. Chapman, P. B. Gray, M. H. McIntyre, S. F. Lipson y P. T. Ellison (2003), «Men in committed, romantic relationships have lower

testosterone», *Hormones and Behavior* 44 (2), pp. 119-122.

Burton, R. y J. Whiting (1961), «The absent father and cross-sex identity», *Merrill-Palmer Quarterly* 7 (2), pp. 85-95.

Bus, A. G., M. H. van Ijzendoorn y A. D. Pellegrini (1995), «Joint book reading makes for success in learning to read: A meta-analysis on intergenerational transmission of literacy», *Review of Educational Research* 65 (1), pp. 1-21.

Bushman, B. J., R. D. Ridge, E. Das, C. W. Key y G. L. Busath (2007), «When God sanctions killing: Effect of scriptural violence on aggression», *Psychological Science* 18 (3), pp. 204-207.

Buss, D. (2007), *Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind* (3.^a ed.), Boston: Allyn and Bacon.

Buttelmann, D., N. Zmyj, M. M. Daum y M. Carpenter (2013), «Selective imitation of in-group over out-group members in 14-month-old infants», *Child Development* 84 (2), pp. 422-428.

Cahen, C. (1970), «Economy, society, institutions», en P. M. Holt, A. K. S. Lambton y B. Lewis (eds.), *Islamic Society*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 511-538.

Caicedo, F. V. (2017), «The mission: Human capital transmission, economic persistence and culture in South America», documento de trabajo, econ2017.sites.olt.ubc.ca/files/2018/01/Th.

Camerer, C. (2003), *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction*, Princeton: Princeton University Press.

Camino, A. (1977), «Trueque, correrías e intercambios entre los quechuas andinos y los piro y machiguenga de la montaña peruana», *Amazonía Peruana* 1 (2), pp. 123-140.

Campbell, J. D., P. D. Trapnell, S. J. Heine, I. M. Katz, L. F. Lavalley y D. R. Lehman (1996), «Self-concept clarity: Measurement, personality correlates, and cultural boundaries», *Journal of Personality and Social Psychology* 70 (1), pp. 141-156.

Campos-Ortiz, F., L. G. Putterman, T. K. Ahn, L. Balafoutas, M. Batsaikhan y M. Sutter (2012), «Security of property as a public good: Institutions, socio-political environment and experimental behavior in five countries (November 27, 2012)», CESifo Working Paper Series 4003, ssrn.com/abstract=2181356.

Cantoni, D. (2012), «Adopting a new religion: The case of Protestantism in 16th century Germany», *The Economic Journal* 122 (560), pp. 502-531.

— (2015), «The economic effects of the Protestant Reformation: Testing the Weber hypothesis in the German lands», *Journal of the European Economic Association* 13 (4), pp. 561-598.

Cantoni, D., J. Dittmar y N. Yuchtman (2018), «Religious competition and reallocation: The political economy of secularization in the Protestant Reformation», *Quarterly Journal of Economics* 133 (4), pp. 2037-2096, doi.org/10.1093/qje/qjy011.

Cantoni, D. y N. Yuchtman (2014), «Medieval universities, legal institutions, and the commercial revolution», *Quarterly Journal of Economics* 129 (2), pp. 823-887.

Carlino, G. A., S. Chatterjee y R. M. Hunt (2007), «Urban density and the rate of invention», *Journal of Urban Economics* 61 (3), pp. 389-419.

Carneiro, R. (1967), «On the relationship between size of population and complexity of social organization», *Southwestern Journal of Anthropology* 23 (3), pp. 234-243.

— (1987), «The evolution of complexity in human societies and its mathematical expression», *International Journal of Comparative Sociology* 28 (3), pp. 111-128.

Carneiro, R. L. (1970), «A theory of the origin of the state», *Science* 169 (3947), pp. 733-738.

— (1988), «The circumscription theory: Challenge and response», *American Behavioral Scientist* 31 (4), pp. 497-511.

Carpenter, M., J. Uebel y M. Tomasello (2013), «Being mimicked increases prosocial behavior in 18-month-old infants», *Child Development* 84 (5), pp.

1511-1518.

Carter, E. C., M. E. McCullough, J. Kim-Spoon, C. Corrales y A. Blake (2011), «Religious people discount the future less», *Evolution and Human Behavior* 33 (3), pp. 224-231.

Casey, B. J., L. H. Somerville, I. H. Gotlib, O. Ayduk, N. T. Franklin, M. K. Askren [...], Y. Shoda (2011), «Behavioral and neural correlates of delay of gratification 40 years later», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (36), pp. 14998-15003.

Cassady, R. (1974), «Exchange by Private Treaty», *Studies in Marketing*, Austin: Bureau of Business Research.

Cassar, A., P. Grosjean y S. Whitt (2013), «Legacies of violence: Trust and market development», *Journal of Economic Growth* 18 (3), pp. 285-318.

Castillo, M. y M. Carter (2011), «Behavioral responses to natural disasters», documento de trabajo, ices.gmu.edu/wp-content/uploads/2011/07/Beh.

Cavalcanti, T. V., S. L. Parente y R. Zhao (2007), «Religion in macroeconomics: A quantitative analysis of Weber's thesis», *Economic Theory* 32 (1), pp. 105-123.

Cecchi, F., K. Leuvel y M. Voors (2016), «Conflict exposure and competitiveness: Experimental evidence from the football field in Sierra Leone», *Economic Development and Cultural Change* 64 (3), pp. 405-435.

Chabris, C. F., D. Laibson, C. L. Morris, J. P. Schuldt y D. Taubinsky (2008), «Individual laboratory-measured discount rates predict field behavior», *Journal of Risk and Uncertainty* 37 (2-3), pp. 237-269.

Chacon, Y., D. Willer, P. Emanuelson y R. Chacon (2015), «From chieftdom to state: The contribution of social structural dynamics», *Social Evolution and History* 14 (2), pp. 27-45.

Chanda, A. y L. Putterman (2007), «Early starts, reversals and catch-up in the process of economic development», *Scandinavian Journal of Economics* 109 (2), pp. 387-413.

Chapais, B. (2009), *Primeval Kinship: How Pair-Bonding Gave Birth to Human Society*, Cambridge: Harvard University Press.

Charles-Edwards, T. M. (1972), «Kinship, status and the origins of the hide», *Past and Present* 56 (1), pp. 3-33.

Chartrand, T. L. y J. A. Bargh (1999), «The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction», *Journal of Personality and Social Psychology* 76 (6), pp. 893-910.

Chen, Y., H. Wang y S. Yan (2014), «The long-term effects of Protestant activities in China», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2186818.

Cheng, J. T., J. Tracy, T. Foulsham y A. Kingstone (2013), «Dual paths to power: Evidence that dominance and prestige are distinct yet viable avenue to social status», *Journal of Personality and Social Psychology* 104, pp. 103-125.

Cheng, J. T., J. L. Tracy y J. Henrich (2010), «Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status», *Evolution and Human Behavior* 31 (5), pp. 334-347.

Chernyak, N., T. Kushnir, K. M. Sullivan y Q. Wang (2013), «A comparison of American and Nepalese children's concepts of freedom of choice and social constraint», *Cognitive Science* 37 (7), pp. 1343-1355.

Choi, I., R. E. Nisbett y A. Norenzayan (1999), «Causal attribution across cultures: Variation and universality», *Psychological Bulletin* 125 (1), pp. 47-63.

Choi, J. K. y S. Bowles (2007), «The coevolution of parochial altruism and war», *Science* 318 (5850), pp. 636-640.

Christmas, B. S. (2014), *Washington's Nightmare: A Brief History of American Political Parties*, autopublicado.

Chua, H. F., J. E. Boland y R. E. Nisbett (2005), «Cultural variation in eye movements during scene perception», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 102 (35), pp. 12629-12633.

Chua, R. Y. J., P. Ingram y M. W. Morris (2008), «From the head and the heart: Locating cognition- and affect-based trust in managers' professional networks»,

Academy of Management Journal 51 (3), pp. 436-452.

Chua, R. Y. J., M. W. Morris y P. Ingram (2009), «Guanxi vs networking: Distinctive configurations of affect and cognition-based trust in the networks of Chinese vs American managers», *Journal of International Business Studies* 40 (3), pp. 490-508.

— (2010), «Embeddedness and new idea discussion in professional networks: The mediating role of affect-based trust», *Journal of Creative Behavior* 44 (2), pp. 85-104.

Chudek, M., P. E. Brosseau-Liard, S. Birch y J. Henrich (2013), «Culture-gene coevolutionary theory and children's selective social learning», en M. R. Banaji y S. A. Gelman (eds.), *Navigating the Social World: What Infants, Children, and Other Species Can Teach Us*, Nueva York: Oxford University Press, p. 181.

Chudek, M. y J. Henrich (2011), «Culture-gene coevolution, norm-psychology and the emergence of human prosociality», *Trends in Cognitive Sciences* 15 (5), pp. 218-226.

Chudek, M., R. A. McNamara, S. Birch, P. Bloom y J. Henrich (2017), «Do minds switch bodies? Dualist interpretations across ages and societies», *Religion, Brain and Behavior* 8 (4), pp. 354-368.

Chudek, M., M. Muthukrishna y J. Henrich (2015), «Cultural evolution», en D. M. Buss (ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology* (vol. 2, 2.^a ed.), Hoboken: John Wiley and Sons.

Chudek, M., W. Zhao y J. Henrich (2013), «Culture-gene coevolution, large-scale cooperation and the shaping of human social psychology», en R. Joyce, K. Sterelny y B. Calcott (eds.), *Signaling, Commitment, and Emotion*, Cambridge: MIT Press.

Church, A. T., M. S. Katigbak, A. M. del Prado, F. A. Ortiz, K. A. Mastor, Y. Harumi [...], H. F. Cabrera (2006), «Implicit theories and self-perceptions of traitedness across cultures: Toward integration of cultural and trait psychology perspectives», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 37 (6), pp. 694-716.

Churchill, W. (2015), *A History of the English-Speaking Peoples: The Birth of Britain* (vol. 1), Nueva York: Bloomsbury.

Cipolla, C. M. (1977), *Clocks and Culture, 1300–1700*, Nueva York: W. W. Norton.

— (1994), *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000–1700*, Nueva York: W. W. Norton.

Clark, G. (1987), «Productivity growth without technical change in European agriculture before 1850», *Journal of Economic History* 47 (2), pp. 419-432.

— (2007a), *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. The Princeton Economic History of the Western World*, Princeton: Princeton University Press.

— (2007b), «Genetically capitalist? The Malthusian era, institutions and the formation of modern preferences», documento de trabajo, faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/papers/Capitalism%20Genes.pdf.

Clegg, J. M., N. J. Wen y C. H. Legare (2017), «Is non-conformity WEIRD? Cultural variation in adults' beliefs about children's competency and conformity», *Journal of Experimental Psychology: General* 146 (3), pp. 428-441.

Cohen, A. B. (2015), «Religion's profound influences on psychology: Morality, intergroup relations, self-construal, and enculturation», *Current Directions in Psychological Science* 24 (1), pp. 77-82.

Cohen, A. B. y P. C. Hill (2007), «Religion as culture: Religious individualism and collectivism among American Catholics, Jews, and Protestants», *Journal of Personality* 75 (4), pp. 709-742.

Cohen, A. B. y P. Rozin (2001), «Religion and the morality of mentality», *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (4), pp. 697-710.

Cohen, R. (1984), «Warfare and state formation: Wars make states and states make wars», en R. B. Ferguson (ed.), *Warfare Culture and Environment*, Cambridge: Academic Press, pp. 329-358.

Cohn, A., E. Fehr y M. A. Marechal (2014), «Business culture and dishonesty in the banking industry», *Nature* 516 (7529), pp. 86-89.

Collard, M., A. Ruttle, B. Buchanan y M. J. O'Brien (2012), «Risk of resource

failure and toolkit variation in small-scale farmers and herders», PLoS One 7 (7), e40975.

Collier, P. (2007), *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*, Nueva York: Oxford University Press.

Collins, P. (1994), «The Sumerian goddess Inanna (3400-2200 BC)», *Papers from the Institute of Archaeology*, 5, pp. 103-118.

Coltheart, M. (2014), «The neuronal recycling hypothesis for reading and the question of reading universals», *Mind and Language* 29 (3), pp. 255-269.

Connor, P., D. Cohn y A. Gonzalez-Barrera (2013), «Changing patterns of global migration and remittances: More migrants in the U.S. and other wealthy countries; more money to middle-income countries», PEW Research Center: Social and Demographic Trends, www.pewsocialtrends.org/wp-content/uploads/sites/3/2013/12/global-migration-final_12-2013.pdf.

Conot, R. E. (1979), *A Streak of Luck* (1.^a ed.), Nueva York: Seaview BooksSimon & Schuster.

Cooperrider, K., T. Marghetis y R. Núñez (2017), «Where does the ordered line come from? Evidence from a culture of Papua New Guinea», *Psychological Science* 28 (5), pp. 599-608.

Coren, S. (1992), *The Left-Hander Syndrome: The Causes and Consequences of Left-Handedness*, Nueva York: Free Press.

Coy, M. W. (ed.), (1989), *Apprenticeship: From Theory to Method and Back Again*, Albany: State University of New York Press.

Creanza, N., O. Kolodny y M. W. Feldman (2017), «Greater than the sum of its parts? Modelling population contact and interaction of cultural repertoires», *Journal of the Royal Society Interface* 14 (130), pp. 1-11.

Cueva, C., R. E. Roberts, T. Spencer, N. Rani, M. Tempest, P. N. Tobler, J. Herbert y A. Rustichini (2015), «Cortisol and testosterone increase financial risk taking and may destabilize markets», *Scientific Reports* 5, pp. 1-16.

Cummins, D. D. (1996a), «Evidence for the innateness of deontic reasoning»,

Mind and Language 11 (2), pp. 160-190.

— (1996b), «Evidence of deontic reasoning in 3- and 4-year-old children», *Memory and Cognition* 24 (6), pp. 823-829.

Curtin, C., H. C. Barrett, A. Bolyanatz, A. N. Crittenden, D. M. T. Fessler, S. Fitzpatrick [...], J. Henrich (2019), «When mental states don't matter: Kinship intensity and intentionality in moral judgement», henrich.fas.harvard.edu/files/henrich/files/kinship-intentionality-main-text.pdf.

D'Avray, D. (2012), «Review article: Kinship and religion in the early Middle Ages», *Early Medieval Europe* 20 (2), pp. 195-212.

Dal Bó, P., A. Foster y L. Putterman (2010), «Institutions and behavior: Experimental evidence on the effects of democracy», *American Economic Review* 100 (5), pp. 2205-2229.

Daly, M. y M. Wilson (1998), *The Truth About Cinderella*, Londres: Weidenfeld and Nicolson.

Database English Guilds (2016), *DataverseNL*, hdl.handle.net/10411/10100.

Daunton, M. J. (1995), *Progress and Poverty: An Economic and Social History of Britain, 1700–1850*, Nueva York: Oxford University Press.

Davies, J. K. (2004), «Athenian citizenship: The descent group and the alternatives», *The Classical Journal* 73 (2), pp. 105-121.

Davis, G. F. y H. R. Greve (1997), «Corporate elite networks and governance changes in the 1980s», *American Journal of Sociology* 103 (1), pp. 1-37.

Davis, H. E. (2014), *Variable education exposure and cognitive task performance among the Tsimane' forager-horticulturalists*, tesis, Universidad de Nuevo México.

Davis, P. M. (2002), *Los machiguengas aprenden a leer. Breve historia de la educación bilingüe y el desarrollo comunal entre los machiguengas del bajo Urubamba* (1), Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

De Jong, M. (1998), «An unsolved riddle: Early medieval incest legislation», en I. Wood (ed.), *Franks and Alamanni in the Merovingian Period: An Ethnographic Perspective*, Woodbridge, Reino Unido: Boydell & Brewer, pp. 107-140.

De la Croix, D., M. Doepke y J. Mokyr (2018), «Clans, guilds, and markets: Apprenticeship institutions and growth in the pre-industrial economy», *Quarterly Journal of Economics* 133 (1), pp. 735-775.

De Moor, T. (2008), «The silent revolution: A new perspective on the emergence of commons, guilds, and other forms of corporate collective action in Western Europe», *International Review of Social History* 53 (S16), pp. 179-212.

De Moor, T. y J. L. van Zanden (2010), «Girl power: The European marriage pattern and labour markets in the North Sea region in the late medieval and early modern period», *Economic History Review* 63 (1), pp. 1-33.

De Pleijt, A. M. (2016), «Accounting for the “little divergence”: What drove economic growth in preindustrial Europe, 1300-1800?», *European Review of Economic History* 20 (4), pp. 387-409.

De Vries, J. (1994), «The industrial revolution and the industrious revolution», *Journal of Economic History* 54 (2), pp. 249-270.

— (2008), *The Industrious Revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press.

De Wolf, J. J. (1980), «The diffusion of age-group organization in East Africa: A reconsideration», *Africa* 50 (3), pp. 305-310.

Dehaene, S. (2009), *Reading in the Brain: The Science and Evolution of a Human Invention*, Nueva York: Viking.

— (2014), «Reading in the brain revised and extended: Response to comments», *Mind and Language* 29 (3), pp. 320-335.

Dehaene, S., L. Cohen, J. Morais y R. Kolinsky (2015), «Illiterate to literate: Behavioural and cerebral changes induced by reading acquisition», *Nature Reviews: Neuroscience* 16 (4), pp. 234-244.

Dehaene, S., V. Izard, E. Spelke y P. Pica (2008), «Log or linear? Distinct intuitions of the number scale in Western and Amazonian indigene cultures», *Science* 320 (5880), pp. 1217-2120.

Dehaene, S., F. Pegado, L. W. Braga, P. Ventura, G. Nunes Filho, A. Jobert, G. Dehaene-Lambertz, R. Kolinsky, J. Morais, L. Cohen (2010), «How learning to read changes the cortical networks for vision and language», *Science* 330 (6009), pp. 1359-1364.

Dell, M. (2010), «The persistent effects of Peru's mining mita», *Econometrica* 78 (6), pp. 1863-1903.

Derex, M., M. P. Beugin, B. Godelle y M. Raymond (2013), «Experimental evidence for the influence of group size on cultural complexity», *Nature* 503 (7476), pp. 389-391.

Derex, M. y R. Boyd (2016), «Partial connectivity increases cultural accumulation within groups», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 113 (11), pp. 2982-2987.

Derex, M., B. Godelle y M. Raymond (2014), «How does competition affect the transmission of information?», *Evolution and Human Behavior* 35 (2), pp. 89-95.

Diamond, A. (2012), «Activities and programs that improve children's executive functions», *Current Directions in Psychological Science* 21 (5), pp. 335-341.

Diamond, A. y K. Lee (2011), «Interventions shown to aid executive function development in children 4 to 12 years old», *Science* 333 (6045), pp. 959-964.

Diamond, A. y D. S. Ling (2016), «Conclusions about interventions, programs, and approaches for improving executive functions that appear justified and those that, despite much hype, do not», *Developmental Cognitive Neuroscience* 18, pp. 34-48.

Diamond, J. (1999), «Invention is the mother of necessity», *The New York Times Magazine*, 18 de abril, pp. 142-144.

Diamond, J. M. (1997), *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*, Nueva York: W. W. Norton [trad. cast.: *Armas, gérmenes y acero. Breve historia*

de la humanidad en los últimos trece mil años (2.^a ed.), Barcelona: Debate, 2021].

— (2005), *Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed*, Nueva York: Viking [trad. cast.: *Colapso. Por qué unas sociedades perduran y otras desaparecen*, Barcelona: Debolsillo, 2007].

— (2012), *The World Until Yesterday: What Can We Learn from Traditional Societies?*, Nueva York: Viking [trad. cast.: *El mundo hasta ayer. ¿Qué podemos aprender de las sociedades tradicionales?*, Barcelona: Debate, 2013].

Diener, E. y M. Diener (1995), «Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem», *Journal of Personality and Social Psychology* 68 (4), pp. 653-663.

Dilcher, G. (1997), «The urban belt and the emerging modern state», en *Resistance, Representation, and Community*, Oxford: Clarendon Press, pp. 217-255.

Dincecco, M. y M. G. Onorato (2016), «Military conflict and the rise of urban Europe», *Journal of Economic Growth* 21 (3), pp. 259-282.

— (2018), *From Warfare to Wealth: The Military Origins of Urban Prosperity in Europe*, Nueva York: Cambridge University Press.

Dittmar, J. E. y S. Seabold (2016), «Media, markets, and radical ideas: Evidence from the Protestant Reformation», documento de trabajo, www.jeremiahdittmar.com/files/dittmar_seabold_print_religion.pdf.

Doepke, M. y F. Zilibotti (2008), «Occupational choice and the spirit of capitalism», *Quarterly Journal of Economics* 123 (2), pp. 747-793.

Dohmen, T., B. Enke, A. Falk, D. Huffman y U. Sunde (2018), «Patience and comparative development», documento de trabajo, www.iame.uni-bonn.de/people/thomas-dohmen/patience-and-comparativedevelopment-paper.

Dohrn-van Rossum, G. (1996), *History of the Hour: Clocks and Modern Temporal Orders*, Chicago: University of Chicago Press, trad. al inglés de Thomas Dunlap.

Dollinger, P. (1970), *The German Hansa*, ed. y trad. de D. S. Ault y S. H.

Steinberg, Londres: Macmillan.

Donkin, R. A. (1978), *The Cistercians: Studies in the Geography of Medieval England and Wales*, Toronto: Pontifical Institute of Mediaeval Studies.

Doris, J. M. y A. Plakias (2008), «How to argue about disagreement: Evaluative diversity and moral realism», en W. Sinnott-Armstrong (ed.), *Moral Psychology* (vol. 2) *The Cognitive Science of Morality: Intuition and Diversity* (pp. 303-331), Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Dowey, J. (2017), *Mind over Matter: Access to Knowledge and the British Industrial Revolution*, tesis, London School of Economics and Political Science.

Drew, K. F. (trad.), (1991), *The Laws of the Salian Franks*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press.

— (trad.), (2010a), *The Burgundian Code*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press.

— (trad.), (2010b), *The Lombard Laws*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press.

Droit-Volet, S. (2013), «Time perception in children: A neurodevelopmental approach», *Neuropsychologia* 51 (2), pp. 220-234.

Duckworth, A. L. y M. L. Kern (2011), «A meta-analysis of the convergent validity of self-control measures», *Journal of Research in Personality* 45 (3), pp. 259-268.

Duckworth, A. L. y M. E. P. Seligman (2005), «Self-discipline outdoes IQ in predicting academic performance of adolescents», *Psychological Science* 16 (12), pp. 939-944.

Duhaime, E. P. (2015), «Is the call to prayer a call to cooperate? A field experiment on the impact of religious salience on prosocial behavior», *Judgment and Decision Making* 10 (6), pp. 593-596.

Dunbar, R. I. M., A. Clark y N. L. Hurst (1995), «Conflict and cooperation among the Vikings: Contingent behavioral decisions», *Ethology and Sociobiology* 16 (3), pp. 233-246.

Duncan, G. J., B. Wilkerson y P. England (2006), «Cleaning up their act: The effects of marriage and cohabitation on licit and illicit drug use», *Demography* 43 (4), pp. 691-710.

Dunham, Y., A. S. Baron y M. R. Banaji (2008), «The development of implicit intergroup cognition», *Trends in Cognitive Sciences* 12 (7), pp. 248-253.

Durant, W. (2011), *The Reformation: The Story of Civilization*, Nueva York: Simon and Schuster.

Durante, R. (2010), «Risk, cooperation and the economic origins of social trust: An empirical investigation», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=1576774.

Durham, W. H. (1991), *Coevolution: Genes, Culture, and Human Diversity*, Stanford, California: Stanford University Press.

Durkheim, E. (1933), *The Division of Labor in Society*, Glencoe: Free Press, trad. al inglés de George Simpson [trad. cast.: *La división del trabajo social*, Madrid: Akal, 1987].

— (1995), *The Elementary Forms of Religious Life*, Nueva York: Free Press, trad. al inglés de Karen E. Fields [trad. cast.: *Las formas elementales de la vida religiosa*, Madrid: Alianza, 2014].

Dyble, M., A. Gardner, L. Vinicius y A. B. Migliano (2018), «Inclusive fitness for in-laws», *Biology Letters* 14 (10), pp. 1-3.

Earle, T. (1997), *How Chiefs Come to Power*, Stanford: Stanford University Press.

Edelman, B. (2009), «Red light states: Who buys online adult entertainment?», *Journal of Economic Perspectives* 23 (1), pp. 209-220.

Editores de la Encyclopedia Britannica. (2018), «Sicily», en *Encyclopedia Britannica Online*, Encyclopedia Britannica.

Edlund, L., H. Li, J. Yi y J. Zhang (2007), «Sex ratios and crime: Evidence from China's onechild policy», documento de trabajo IZA n.º 3214, pp. 1-51.

— (2013), «Sex ratios and crime: Evidence from China», *Review of Economics*

and Statistics 95 (5), pp. 1520-1534.

Eisenegger, C., J. Haushofer y E. Fehr (2011), «The role of testosterone in social interaction», *Trends in Cognitive Sciences* 15 (11), pp. 263-271.

Eisenstadt, S. N. (2016), «African age groups: A comparative study», *Africa* 23 (2), pp. 100-113.

Eisner, M. (2001), «Modernization, self-control and lethal violence: The long-term dynamics of European homicide rates in theoretical perspective», *British Journal of Criminology* 41 (4), pp. 618-638.

— (2003), «Long-term historical trends in violent crime», *Crime and Justice* 30, pp. 83-142.

Ekelund, R. B., R. Hebert, R. D. Tollison, G. M. Anderson y A. B. Davidson (1996), *Sacred Trust: The Medieval Church as an Economic Firm*, Nueva York: Oxford University Press.

Elias, N. (2000) *The Civilizing Process*, Hoboken: Blackwell Publishing.

Elison, J. (2005), «Shame and guilt: A hundred years of apples and oranges», *New Ideas in Psychology*, 23 (1), pp. 5-32.

Ellison, P. T., R. G. Bribiescas, G. R. Bentley, B. C. Campbell, S. F. Lipson, C. Panter-Brick y K. Hill (2002), «Population variation in age-related decline in male salivary testosterone», *Human Reproduction* 17 (12), pp. 3251-3253.

Ember, C. R., M. Ember y B. Pasternack (1974), «On the development of unilineal descent», *Journal of Anthropological Research* 30 (2), pp. 69-94.

Ember, M. (1967), «The emergence of neolocal residence», *Transactions of the New York Academy of Sciences* 30 (2), pp. 291-302.

Engelmann, J. B., S. Moore, C. M. Capra y G. S. Berns (2012), «Differential neurobiological effects of expert advice on risky choice in adolescents and adults», *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 7 (5), pp. 557-567.

Engelmann, J. M., E. Herrmann y M. Tomasello (2012), «Five-year-olds, but not chimpanzees, attempt to manage their reputations», *PLoS One* 7 (10), e48433.

Engelmann, J. M., H. Over, E. Herrmann y M. Tomasello (2013), «Young children care more about their reputation with ingroup members and potential reciprocators», *Developmental Science* 16 (6), pp. 952-958.

English, T. y S. Chen (2011), «Self-concept consistency and culture: The differential impact of two forms of consistency», *Personality and Social Psychology Bulletin* 37 (6), pp. 838-849.

Enke, B. (2017), «Kinship systems, cooperation and the evolution of culture», documento de trabajo, www.nber.org/papers/w23499.

— (2019), «Kinship, cooperation, and the evolution of moral systems», *Quarterly Journal of Economics* 134 (2), pp. 953-1019.

Ensminger, J. y J. Henrich (eds.), (2014), *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*, Nueva York: Russell Sage Foundation.

Epstein, S. R. (1998), «Craft guilds, apprenticeship, and technological change in preindustrial Europe», *Journal of Economic History* 58 (3), pp. 684-713.

— (2013), «Transferring technical knowledge and innovating in Europe, c. 1200–1800», en M. Prak y J. L. van Zanden (eds.), *Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West*, Boston: Brill, pp. 25-68.

Euston, D. R., A. J. Gruber y B. L. McNaughton (2012), «The role of medial prefrontal cortex in memory and decision making», *Neuron* 76 (6), pp. 1057-1070.

Everett, J. A. C., O. S. Haque y D. G. Rand (2016), «How good is the Samaritan, and why? An experimental investigation of the extent and nature of religious prosociality using economic games», *Social Psychological and Personality Science* 7 (3), pp. 248-255.

Ewert, U. C. y S. Selzer (2016), «Institutions of Hanseatic Trade: Studies on the Political Economy of a Medieval Network», Fráncfort: Peter Lang.

Falk, A., A. Becker, T. Dohmen, B. Enke, D. Huffman y U. Sunde (2018), «Global evidence on economic preferences», *Quarterly Journal of Economics* 91 (1), pp. 335-41.

Falk, A., A. Becker, T. Dohmen, D. Huffman y U. Sunde (2016), «The preference survey module: A validated instrument for measuring risk, time, and social preferences», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2725035.

Falk, A. y N. Szech (2013), «Morals and markets», *Science* 340 (6133), pp. 707-711.

Falk, C. F., S. J. Heine, M. Yuki y K. Takemura (2009), «Why do Westerners self-enhance more than East Asians?», *European Journal of Personality* 23 (3), pp. 183-203.

Faron, L. C. (1968), *The Mapuche Indians of Chile*, Prospect Heights, Illinois: Waveland Press.

Farrington, D. P. y D. J. West (1995), «Effects of marriage, separation, and children on offending by adult males», *Current Perspectives on Aging and the Life Cycle* 4, pp. 249-281.

Faure, D. (1996), «The lineage as business company: Patronage versus law in the development of Chinese business», en R. A. Brown (ed.), *Chinese Business Enterprise*, Londres: Routledge, pp. 82-121.

Fehr, E., U. Fischbacher, B. von Rosenbladt, J. Schupp y G. G. Wagner (2002), «A nation-wide laboratory: Examining trust and trustworthiness by integrating behavioral experiments into representative surveys», *CEPR Discussion Papers* 122 (141), pp. 519-542.

Fehr, E. y S. Gächter (2000), «Cooperation and punishment in public goods experiments», *American Economic Review* 90 (4), pp. 980-995.

— (2002), «Altruistic punishment in humans», *Nature* 415 (6868), pp. 137-140.

Fehr, E. y J. Henrich (2003), «Is strong reciprocity a maladaptation?», en P. Hammerstein (ed.), *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation* (pp. 55-82), Cambridge: MIT Press.

Fêng, H. (1967), *The Chinese Kinship System*, Cambridge: Harvard University Press.

Fenske, J. (2015), «African polygamy: Past and present», *Journal of*

Development Economics 117, pp. 58-73.

Fernández, R. y A. Fogli (2009), «Culture: An empirical investigation of beliefs, work, and fertility», *American Economic Journal: Macroeconomics* 1 (1), pp. 146-77.

Ferrero, A. (1967), *Los machiguengas, Tribu selvática del sur-orienté peruano*, Villava-Pamplona: Editorial OPE.

Fessler, D. M. T. (2004), «Shame in two cultures: Implications for evolutionary approaches», *Journal of Cognition and Culture* 4 (2), pp. 207-262.

— (2007), «From appeasement to conformity: Evolutionary and cultural perspective on shame, competition, and cooperation», en J. Tracy, R. Robins y J. P. Tangney (eds.), *The Self-Conscious Emotion: Theory and Research*, Nueva York: Guilford Press.

Fessler, D. M. T. y C. D. Navarrete (2004), «Third-party attitudes toward sibling incest: Evidence for Westermarck's hypotheses», *Evolution and Human Behavior* 25 (5), pp. 277-294.

Fiddick, L., L. Cosmides y J. Tooby (2000), «No interpretation without representation: The role of domain-specific representations and inferences in the Wason selection task», *Cognition* 77 (1), 1-79.

Field, E., V. Molitor, A. Schoonbroodt y M. Tertilt (2016), «Gender gaps in completed fertility», *Journal of Demographic Economics* 82 (2), pp. 167-206.

Finke, R. y R. Stark (2005), *The Churching of America, 1776–2005: Winners and Losers in Our Religious Economy*, New Brunswick: Rutgers University Press.

Fisman, R. y E. Miguel (2007), «Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets», *Journal of Political Economy* 115 (6), pp. 1020-1048.

Flannery, K. y J. Marcus (2012), *The Creation of Inequality: How Our Prehistoric Ancestors Set the Stage for Monarchy, Slavery, and Empire*, Cambridge: Harvard University Press.

Flannery, K. V. (2009), «Process and agency in early state formation», *Cambridge Archaeological Journal* 9 (1), pp. 3-21.

Flannery, T. (2002), *The Life and Adventures of William Buckley: Thirty-Two Years a Wanderer Amongst the Aborigines of the Then Unexplored Country Round Port Philip, Now the Province of Victoria*, Melbourne: Text Publishing.

Fleisher, M. L. y G. J. Holloway (2004), «The problem with boys: Bridewealth accumulation, sibling gender, and the propensity to participate in cattle raiding among the Kuria of Tanzania», *Current Anthropology* 45 (2), pp. 284-288.

Fleming, A. S., C. Corter, J. Stallings y M. Steiner (2002), «Testosterone and prolactin are associated with emotional responses to infant cries in new fathers», *Hormones and Behavior* 42 (4), pp. 399-413.

Flynn, J. R. (2007), *What Is Intelligence? Beyond the Flynn Effect*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (2012), *Are We Getting Smarter? Rising IQ in the Twenty-First Century*, Cambridge: Cambridge University Press.

Forge, A. (1972), «Normative factors in the settlement size of Neolithic cultivators (New Guinea)», en P. Ucko, R. Tringham y G. Dimbelby (eds.), *Man, Settlement and Urbanisation*, Londres: Duckworth, pp. 363-376.

Fortes, M. (1953), «The structure of unilineal descent groups», *American Anthropologist* 55 (1), pp. 17-41.

Fosbrooke, H. A. (1956), «The Masai age-group system as a guide to tribal chronology», *African Studies* 15 (4), pp. 188-206.

Foster, G. M. (1965), «Peasant society and the image of limited good», *American Anthropologist* 67 (2), pp. 293-315.

— (1967), *Tzintzuntzan: Mexican Peasants in a Changing World*, Boston: Little, Brown.

Fouquet, R. y S. Broadberry (2015), «Seven centuries of economic growth and decline», *Journal of Economic Perspectives* 29 (4), pp. 227-244.

Fourcade, M. y K. Healy (2007), «Moral views of market society», *Annual Review of Sociology* 33, pp. 285-311.

Fowler, J. H. y N. A. Christakis (2010), «Cooperative behavior cascades in human social networks», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (12), pp. 5334-5338.

Fox, R. (1967), *Kinship and Marriage: An Anthropological Perspective*, Harmondsworth: Penguin.

Francois, P., T. Fujiwara y T. van Ypersele (2011), «Competition builds trust», documento de trabajo, thred.devecon.org/papers/2010/2010011_Fran.

— (2018), «The origins of human prosociality: Cultural group selection in the workplace and the laboratory», *Science Advances* 4 (9), eaat2201.

Frankenhuis, W. E. y C. de Weerth, (2013), «Does early-life exposure to stress shape or impair cognition?», *Current Directions in Psychological Science* 22 (5), pp. 407-412.

Frick, B. y B. R. Humphreys (2011), «Prize structure and performance: Evidence from NASCAR», documento de trabajo, core.ac.uk/download/pdf/6243659.pdf.

Fried, L. P., W. H. Ettinger, B. Lind, A. B. Newman y J. Gardin (1994), «Physical disability in older adults: A physiological approach», *Journal of Clinical Epidemiology* 47 (7), pp. 747-760.

Fried, M. H. (1970), «On the evolution of social stratification and the state», en E. O. Laumann, P. M. Siegel y R. W. Hodge (eds.), *The Logic of Social Hierarchies* (pp. 684-695), Chicago: Markham.

Fukuyama, F. (2011), *The Origins of Political Order: From Prehuman Times to the French Revolution* (1.^a ed.), Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.

Gächter, S. y B. Herrmann (2009), «Reciprocity, culture and human cooperation: Previous insights and a new cross-cultural experiment», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 364 (1518), pp. 791-806.

Gächter, S., E. Renner y M. Sefton (2008), «The long-run benefits of

punishment», *Science* 322 (5907), 1510.

Gächter, S. y J. F. Schulz (2016), «Intrinsic honesty and the prevalence of rule violations across societies», *Nature* 531 (7595), pp. 496-499.

Gailliot, M. T. y R. F. Baumeister (2007), «The physiology of willpower: Linking blood glucose to self-control», *Personality and Social Psychology Review* 11 (4), pp. 303-327.

Gallego, F. A. y R. Woodberry (2010), «Christian missionaries and education in former African colonies: How competition mattered», *Journal of African Economies* 19 (3), pp. 294-329.

Galor, O. y O. Moav (2002), «Natural selection and the origin of economic growth», *Quarterly Journal of Economics* 117 (4), pp. 1133-1191.

Galor, O. y Ö. Özak (2016), «The agricultural origins of time preference», *American Economic Review* 106 (10), pp. 3064-3103.

Gardner, P. M. (2013), «South Indian foragers' conflict management in comparative perspective», en D. P. Fry (ed.), *War, Peace, and Human Nature: The Convergence of Evolutionary and Cultural Views*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 297-314.

Garvert, M. M., M. Moutoussis, Z. Kurth-Nelson, T. E. J. Behrens y R. J. Dolan (2015), «Learning-induced plasticity in medial prefrontal cortex predicts preference malleability», *Neuron* 85 (2), pp. 418-428.

Gasiorowska, A., L. N. Chaplin, T. Zaleskiewicz, S. Wygrab y K. D. Vohs (2016), «Money cues increase agency and decrease prosociality among children: Early signs of market-mode behaviors», *Psychological Science* 27 (3), pp. 331-344.

Gat, A. (2015), «Proving communal warfare among hunter-gatherers: The quasi-Rousseauan error», *Evolutionary Anthropology: Issues, News, and Reviews* 24 (3), pp. 111-126.

Gavrilets, S. y P. J. Richerson (2017), «Collective action and the evolution of social norm internalization», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (23), pp. 6068-6073.

Geertz, C. (1974), «“From the native’s point of view”: On the nature of anthropological understanding», *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences* 28 (1), pp. 26-45.

Gelderblom, O. (2013), «Cities of Commerce: The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250–1650», *The Princeton Economic History of the Western World*, Princeton: Princeton University Press.

Gelfand, M. J., J. L. Raver, L. Nishii, L. M. Leslie, J. Lun, B. C. Lim [...], S. Yamaguchi (2011), «Differences between tight and loose cultures: A 33-nation study», *Science* 332 (6033), pp. 1100-1104.

Gellhorn, W. (1987), «China’s quest for legal modernity», *Journal of Chinese Law* 1 (1), pp. 1-22.

Genschow, O., D. Rigoni y M. Brass (2017), «Belief in free will affects causal attributions when judging others’ behavior», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (38), pp. 10071-10076.

Gershman, B. (2015), «Witchcraft beliefs and the erosion of social capital: Evidence from Sub-Saharan Africa and beyond», *Journal of Development Economics* 120, pp. 182-208.

Gervais, W. M. (2011), «Finding the faithless: Perceived atheist prevalence reduces anti-atheist prejudice», *Personality and Social Psychology Bulletin* 37 (4), pp. 543-556.

Gervais, W. M. y J. Henrich (2010), «The Zeus problem: Why representational content biases cannot explain faith in gods», *Journal of Cognition and Culture* 10 (3), pp. 383-389.

Gettler, L. T., T. W. McDade, A. B. Feranil y C. W. Kuzawa (2011), «Longitudinal evidence that fatherhood decreases testosterone in human males», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (39), pp. 16194-16199.

Gibson, M. A. (2002), «Development and demographic change: The reproductive ecology of a rural Ethiopian Oromo population», tesis, University College London.

Gier, N. F. y P. Kjellberg (2004), «Buddhism and the freedom of the will: Pali

and Mahayanist responses», en J. K. Campbell, M. O'Rourke y D. Shier (eds.), *Freedom and Determinism* (pp. 277-304), Cambridge: MIT Press.

Gilligan, M. J., B. J. Pasquale y C. Samii (2014), «Civil war and social cohesion: Lab-in-the-field evidence from Nepal», *American Journal of Political Science* 58 (3), pp. 604-619.

Gimpel, J. (1976), *The Medieval Machine: The Industrial Revolution of the Middle Ages*, Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.

Giner-Sorolla, R., J. Embley y L. Johnson (2017), «Replication of Vohs and Schooler (2008, PS, study 1)», osf.io/i29mh.

Ginges, J., I. Hansen y A. Norenzayan (2009), «Religion and support for suicide attacks», *Psychological Science* 20 (2), pp. 224-230.

Giuliano, P. (2007), «Living arrangements in Western Europe: Does cultural origin matter?», *Journal of the European Economic Association* 5 (5), pp. 927-952.

Giuliano, P. y N. Nunn (2017), «Understanding cultural persistence and change», documento de trabajo del NBER 23617, pp. 1-51.

Glennie, P. y N. Thrift (1996), «Reworking E. P. Thompson's "Time, Work-discipline and Industrial Capitalism"», *Time and Society* 5 (3), pp. 275-299.

Glick, T. F. (1979), *Islamic and Christian Spain in the Early Middle Ages*, Princeton: Princeton University Press.

Gluckman, M. (1940), «The kingdom of the Zulu of South Africa», en M. Fortes y E. E. Evans-Pritchard (eds.), *African Political Systems*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 25-55.

— (1972a), *The Allocation of Responsibility*, Mánchester: Manchester University Press.

— (1972b), *The Ideas in Barotse Jurisprudence*, Mánchester: Manchester University Press.

— (2006), *Politics, Law, and Ritual in Tribal Society*, Piscataway: Aldine

Transaction.

Godelier, M. (1986), *The Making of Great Men: Male Domination and Power Among the New Guinea Baruya*, Cambridge: Cambridge University Press.

Godoy, R., E. Byron, V. Reyes-García, W. R. Leonard, K. Patel, L. Apaza, E. Pérez, V. Vadez y D. Wilkie (2004), «Patience in a foraging-horticultural society: A test of competing hypotheses», *Journal of Anthropological Research* 60 (2), pp. 179-202.

Goetzmann, W. N. y K. G. Rouwenhorst (2005), *The Origins of Value: The Financial Innovations That Created Modern Capital Markets*, Nueva York: Oxford University Press.

Goh, J. O., M. W. Chee, J. C. Tan, V. Venkatraman, A. Hebrank, E. D. Leshikar, L. Jenkins, B. P. Sutton, A. H. Gutchess y D. C. Park (2007), «Age and culture modulate object processing and object-scene binding in the ventral visual area», *Cognitive Affective and Behavioral Neuroscience* 7 (1), pp. 44-52.

Goh, J. O. y D. C. Park (2009), «Culture sculpts the perceptual brain», *Cultural Neuroscience: Cultural Influences on Brain Function* 178, pp. 95-111.

Goh, J. O. S., E. D. Leshikar, B. P. Sutton, J. C. Tan, S. K. Y. Sim, A. C. Hebrank y D. C. Park (2010), «Culture differences in neural processing of faces and houses in the ventral visual cortex», *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 5 (2-3), pp. 227-235.

Goldin, P. (2015), «The consciousness of the dead as a philosophical problem in ancient China», en R. King (ed.), *The Good Life and Conceptions of Life in Early China and Greek Antiquity*, Berlín: De Gruyter, pp. 59-92.

Goldman, I. (1955), «Status rivalry and cultural evolution in Polynesia», *American Anthropologist* 57 (4), pp. 680-697.

— (1958), «Social stratification and cultural evolution in Polynesia», *Ethnohistory* 5 (3), pp. 242-249.

— (1970), *Ancient Polynesian Society*, Chicago: University of Chicago Press.

Gomez-Lievano, A., O. Patterson-Lomba y R. Hausmann (2017), «Explaining

the prevalence, scaling and variance of urban phenomena», *Nature Human Behaviour* 1 (1), n.º 12.

Goncalo, J. A. y B. M. Staw (2006), «Individualism-collectivism and group creativity», *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 100 (1), pp. 96-109.

Goody, J. (1969), «Adoption in cross-cultural perspective», *Comparative Studies in Society and History*, 11 (1), pp. 55-78.

— (1983), *The Development of the Family and Marriage in Europe: Past and Present Publications*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (1990), «The Oriental, the Ancient and the Primitive: Systems of Marriage and the Family in the Pre-Industrial Societies of Eurasia», Cambridge: Cambridge University Press.

— (1996), «Comparing family systems in Europe and Asia: Are there different sets of rules?», *Population and Development Review* 22 (1), pp. 1-20.

Goodyear, C. (1853), *Gum-Elastic and Its Varieties, with a Detailed Account of Its Applications and Uses and of the Discovery of Vulcanization* (vol. 1), New Haven, publicado de forma privada por el autor.

Gorodnichenko, Y. y G. Roland (2011), «Individualism, innovation, and long-run growth», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (4), pp. 1-4.

— (2016), «Culture, institutions, and the wealth of nations. Review of *Economics and Statistics*» 99 (3), pp. 402-416.

Gould, R. A. (1967), «Notes on hunting, butchering, and sharing of game among the Ngatatjara and their neighbors in the West Australian Desert», *Kroeber Anthropological Society Papers* 36, pp. 41-66.

Grantham, G. W. (1993), «Divisions of labor: Agricultural productivity and occupational specialization in preindustrial France», *Economic History Review* 46 (3), pp. 478-502.

Gray, P. B. (2003), «Marriage, parenting, and testosterone variation among Kenyan Swahili men», *American Journal of Physical Anthropology* 122 (3), pp.

279-286.

Gray, P. B. y B. C. Campbell (2006), «Testosterone and marriage among Ariaal men of northern Kenya», *American Journal of Physical Anthropology* 48 (5), pp. 94-95.

Gray, P. B., S. M. Kahlenberg, E. S. Barrett, S. F. Lipson y P. T. Ellison (2002), «Marriage and fatherhood are associated with lower testosterone in males», *Evolution and Human Behavior* 23 (3), pp. 193-201.

Grebe, N. M., R. E. Sarafin, C. R. Strenth y S. Zilioli (2019), «Pair-bonding, Fatherhood, and the Role of Testosterone: A Meta-Analytic Review», *Neuroscience and Biobehavioral Reviews* 98, pp. 221-233.

Greenwood, P. B., M. A. Kanters y J. M. Casper (2006), «Sport fan team identification formation in mid-level professional sport», *European Sport Management Quarterly* 6 (3), pp. 253-265.

Greif, A. (1989), «Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders», *Journal of Economic History* 49 (4), pp. 857-882.

— (1993), «Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders' coalition», *American Economic Review* 83 (3), pp. 525-548.

— (2002), «Institutions and impersonal exchange: From communal to individual responsibility», *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 158 (1), pp. 168-204.

— (2003), «On the history of the institutional foundations of impersonal exchange», *Journal of Economic History* 63 (2), p. 555.

— (2006a), «Family structure, institutions, and growth: The origins and implications of Western corporations», *American Economic Review* 96 (2), pp. 308-312.

— (2006b), «History lessons: The birth of impersonal exchange: The community responsibility system and impartial justice», *Journal of Economic Perspectives* 20 (2), pp. 221-236.

— (2006c), «Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from

Medieval Trade», *Political Economy of Institutions and Decisions*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (2008), «Coercion and exchange: How did markets evolve?», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=1304204.

Greif, A. y M. Iyigun (2013), «Social organizations, violence, and modern growth», *American Economic Review* 103 (3), pp. 534-538.

Greif, A. y G. Tabellini (2010), «Cultural and Institutional Bifurcation: China and Europe Compared», *American Economic Review* 100 (2), pp. 135-140.

— (2015), «The clan and the city: Sustaining cooperation in China and Europe», *Journal of Comparative Economics* 45, pp. 1-35.

Grierson, P. J. H. (1903), *The Silent Trade: A Contribution to the Early History of Human Intercourse*, Edimburgo: W. Green.

Grosjean, P. (2011), «The institutional legacy of the Ottoman Empire: Islamic rule and financial development in South Eastern Europe», *Journal of Comparative Economics* 39 (1), pp. 1-16.

— (2014), «A history of violence: The culture of honor and homicide in the U.S. South», *Journal of the European Economic Association* 12 (5), pp. 1285-1316.

Grossmann, I., J. Na, M. Varnum, S. Kitayama y R. Nisbett (2008), «Not smarter, but wiser: Dialectical reasoning across lifespan», *International Journal of Psychology* 43 (3-4), pp. 239-240.

Grossmann, T. (2013), «The role of medial prefrontal cortex in early social cognition», *Frontiers in Human Neuroscience* 7, pp. 1-6.

Guiso, L., P. Sapienza y L. Zingales (2003), «People's opium? Religion and economic attitudes», *Journal of Monetary Economics* 50 (1), pp. 225-282.

— (2004), «The role of social capital in financial development», *American Economic Review* 94 (3), pp. 526-556.

— (2008), «Trusting the stock market», *Journal of Finance* 63 (6), pp. 2557-2600.

— (2009), «Cultural biases in economic exchange?», *Quarterly Journal of Economics* 124 (3), pp. 1095-1131.

— (2016), «Long-term persistence», *Journal of the European Economic Association*, 14 (6), pp. 1401-1436.

Gurevich, A. (1995), *The Origins of European Individualism. The Making of Europe*, Oxford: Wiley-Blackwell.

Gurven, M. (2004), «To give and to give not: The behavioral ecology of human food transfers», *Behavioral and Brain Sciences* 27 (4), pp. 543-583.

Gurven, M., C. von Rueden, M. Massenkoff, H. Kaplan y M. Lero Vie (2013), «How universal is the Big Five? Testing the five-factor model of personality variation among forager-farmers in the Bolivian Amazon», *Journal of Personality and Social Psychology* 104 (2), pp. 354-370.

Gurven, M., J. Winking, H. Kaplan, C. von Rueden y L. McAllister (2009), «A bioeconomic approach to marriage and the sexual division of labor», *Human Nature* 20 (2), pp. 151-183.

Gutchess, A. H., T. Hedden, S. Ketay, A. Aron y J. D. E. Gabrieli (2010), «Neural differences in the processing of semantic relationships across cultures», *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 5 (2-3), pp. 254-263.

Hadnes, M. y H. Schumacher (2012), «The gods are watching: An experimental study of religion and traditional belief in Burkina Faso», *Journal for the Scientific Study of Religion* 51 (4), pp. 689-704.

Haidt, J. (2012), *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*, Nueva York: Pantheon Books [trad. cast.: *La mente de los justos*, Barcelona: Deusto, 2019].

Haidt, J. y J. Graham (2007), «When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize», *Social Justice Research* 20 (1), pp. 98-116.

Hajnal, J. (1965), «European marriage patterns in perspective», en D. V. Glass y D. E. C. Eversley (eds.), *Population in History: Essays in Historical Demography*, Chicago: Aldine, pp. 101-143.

— (1982), «Two kinds of preindustrial household formation system», *Population and Development Review* 8 (3), pp. 449-494.

Hallowell, A. I. (1937), «Temporal orientation in Western civilization and in a pre-literate society», *American Anthropologist* 39 (4), pp. 647-670.

Hallpike, A. C. R. (1968), «The status of craftsmen among the Konso of south-west Ethiopia», *Africa* 38 (3), pp. 258-269.

Hamann, K., F. Warneken, J. R. Greenberg y M. Tomasello (2011), «Collaboration encourages equal sharing in children but not in chimpanzees», *Nature* 476 (7360), pp. 328-331.

Hamilton, A. (1987), «Dual social system: Technology, labour and women's secret rites in the eastern Western Desert of Australia», en W. H. Edwards (ed.), *Traditional Aboriginal Society: A Reader* 99, Melbourne: Macmillan, pp. 34-52.

Hamilton, V. L. y J. Sanders (1992), *Everyday Justice: Responsibility and the Individual in Japan and the United States*, New Haven: Yale University Press.

Han, R. y T. Takahashi (2012), «Psychophysics of time perception and valuation in temporal discounting of gain and loss», *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications* 391 (24), pp. 6568-6576.

Handy, E. S. C. (1927), *Polynesian Religion*, Honolulu: Bernice P. Bishop Museum.

— (1941), «Perspectives in Polynesian religion», *Polynesian Anthropological Studies* (vol. 49, pp. 121-139), New Plymouth: Thomas Avery and Sons.

Hango, D. W. (2006), «The long-term effect of childhood residential mobility on educational attainment», *Sociological Quarterly* 47 (4), pp. 631-634.

Hanoch, Y., M. Gummerum y J. Rolison (2012), «Second-to-fourth digit ratio and impulsivity: A comparison between offenders and nonoffenders», *PLoS One* 7 (10), e47140.

Hanushek, E. A. y L. Woessmann (2012), «Do better schools lead to more growth? Cognitive skills, economic outcomes, and causation», *Journal of Economic Growth* 17 (4), pp. 267-321.

Harbaugh, W. T., K. Krause y L. Vesterlund (2001), «Are adults better behaved than children? Age, experience, and the endowment effect», *Economics Letters* 70 (2), pp. 175-181.

Hargadon, A. (2003), *How Breakthroughs Happen: The Surprising Truth About How Companies Innovate*, Boston: Harvard Business School Press.

Harper, K. (2013), *From Shame to Sin: The Christian Transformation of Sexual Morality in Late Antiquity*, Cambridge: Harvard University Press.

Harreld, D. J. (2015), *A Companion to the Hanseatic League*. Brill's Companions to European History, Leiden: Brill.

Harris, J. R. (1998), *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do*, Nueva York: Touchstone.

Harrison, S. (1987), «Cultural efflorescence and political evolution on the Sepik River», *American Ethnologist* 14 (3), pp. 491-507.

— (1990), «Stealing People's Names: History and Politics in a Sepik River Cosmology», *Cambridge Studies in Social and Cultural Anthropology*, Cambridge: Cambridge University Press.

Hatemi, P. K., K. Smith, J. R. Alford, N. G. Martin y J. R. Hibbing (2015), «The genetic and environmental foundations of political, psychological, social, and economic behaviors: A panel study of twins and families», *Twin Research and Human Genetics* 18 (3), pp. 243-255.

Haushofer, J. y Fehr, E. (2014), «On the psychology of poverty», *Science* 344 (6186), pp. 862-867.

Hawk, B. (2015), *Law and Commerce in Pre-industrial Societies*, Leiden-Boston: Koninklijke Brill.

Hayhoe, R. (1989), «China's universities and Western academic models», *Higher Education* 18 (1), pp. 49-85.

Heather, P. J. (1999), «The Visigoths from the Migration Period to the Seventh Century: An Ethnographic Perspective», *Studies in Historical Archaeoethnology*, Woodbridge: Boydell Press.

Heine, S. J. (2016), *Cultural Psychology* (3.^a ed.), Nueva York: W. W. Norton.

Heine, S. J. y E. E. Buchtel (2009), «Personality: The universal and the culturally specific», *Annual Review of Psychology* 60, pp. 369-394.

Heine, S. J. y D. Lehman (1999), «Culture, self-discrepancies, and self-satisfaction», *Personality and Social Psychology Bulletin* 25 (8), pp. 915-925.

Heizer, R. (1978), *Handbook of North American Indians: California* (vol. 8), Washington D. C.: Smithsonian Institution.

Heldring, L., J. A. Robinson y S. Vollmer (2018), «The long-run impact of the dissolution of the English monasteries», documento de trabajo, pdfs.semanticscholar.org/af39/4d1fe6ebf414.

Henrich, J. (1997), «Market incorporation, agricultural change, and sustainability among the Machiguenga Indians of the Peruvian Amazon», *Human Ecology* 25 (2), pp. 319-351.

— (2000), «Does culture matter in economic behavior? Ultimatum Game bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon», *American Economic Review* 90 (4), pp. 973-980.

— (2004a), «Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation», *Journal of Economic Behavior and Organization* 53 (1), pp. 3-35.

— (2004b), «Demography and cultural evolution: Why adaptive cultural processes produced maladaptive losses in Tasmania», *American Antiquity* 69 (2), pp. 197-214.

— (2009a), «The evolution of costly displays, cooperation and religion», *Evolution and Human Behavior* 30 (4), pp. 244-260.

— (2009b), «The evolution of innovation-enhancing institutions», en S. J. Shennan y M. J. O'Brien (eds.), *Innovation in Cultural Systems: Contributions in Evolutionary Anthropology*, Cambridge: MIT Press, pp. 99-120.

— (2014), «Rice, psychology, and innovation», *Science* 344 (6184), pp. 593-594.

— (2015), «Culture and social behavior», *Current Opinion in Behavioral Sciences* 3, pp. 84-89.

— (2016), *The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton: Princeton University Press.

Henrich, J., M. Bauer, A. Cassar, J. Chytilová y B. G. Purzycki (2019), «War increases religiosity», *Nature Human Behaviour* 3 (2), pp. 129-135.

Henrich, J. y R. Boyd (2008), «Division of labor, economic specialization, and the evolution of social stratification», *Current Anthropology* 49 (4), pp. 715-724.

— (2016), «How evolved psychological mechanisms empower cultural group selection», *Behavioral and Brain Sciences* 39, e40.

Henrich, J., R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr y H. Gintis (2004), «Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies», Nueva York: Oxford University Press.

Henrich, J., R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis [...], D. Tracer (2005), «“Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies», *Behavioral and Brain Sciences* 28 (6), pp. 795-815; debate en pp. 815-855.

Henrich, J., R. Boyd, M. Derex, M. A. Kline, A. Mesoudi, M. Muthukrishna, A. Powell, S. Shennan y M. G. Thomas (2016), «Appendix to Understanding Cumulative Cultural Evolution: A Reply to Vaesen, Collard, et al.», ssrn.com/abstract=2798257.

Henrich, J., R. Boyd y P. J. Richerson (2012), «The puzzle of monogamous marriage», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 367 (1589), pp. 657-669.

Henrich, J. y J. Broesch (2011), «On the nature of cultural transmission networks: Evidence from Fijian villages for adaptive learning biases», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 366 (1567), pp. 1139-1148.

Henrich, J., M. Chudek y R. Boyd (2015), «The big man mechanism: How prestige fosters cooperation and creates prosocial leaders», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 370 (1683), 20150013.

Henrich, J., J. Ensminger, R. McElreath, A. Barr, C. Barrett, A. Bolyanatz [...], J. Ziker (2010), «Market, religion, community size and the evolution of fairness and punishment», *Science* 327, pp. 1480-1484.

Henrich, J. y F. J. Gil-White (2001), «The evolution of prestige: Freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission», *Evolution and Human Behavior* 22 (3), pp. 165-196.

Henrich, J., S. J. Heine y A. Norenzayan (2010a), «Most people are not WEIRD», *Nature* 466 (7302), p. 29.

— (2010b), «The WEIRDest people in the world?», *Behavioral and Brain Sciences* 33 (2-3), pp. 61-83.

Henrich, J. y N. Henrich (2014), «Fairness without punishment: Behavioral experiments in the Yasawa Island, Fiji», en J. Ensminger y J. Henrich (eds.), *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*, Nueva York: Russell Sage Foundation.

Henrich, J., R. McElreath, A. Barr, J. Ensminger, C. Barrett, A. Bolyanatz [...], J. Ziker (2006), «Costly punishment across human societies», *Science* 312 (5781), pp. 1767-1770.

Henrich, J. y N. Smith (2004), «Comparative experimental evidence from Machiguenga, Mapuche, and American populations», en J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, H. Gintis, E. Fehr y C. Camerer (eds.), *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 125-67.

Henrich, N. y J. Henrich (2007), *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*, Nueva York: Oxford University Press.

Herbermann, C. G., E. A. Pace, C. B. Pallen, T. J. Shahan y J. J. Wynne (eds.), (1908), «Cistercians», en *The Catholic Encyclopedia*, Nueva York: Robert Appleton.

Herlihy, D. (1985), «Medieval Households», Studies in Cultural History, Cambridge: Harvard University Press.

— (1990), «Making sense of incest: Women and the Marriage Rules of the Early Middle Ages», Studies in Medieval Culture 28, pp. 1-16.

— (1995), «Biology and history: The triumph of monogamy», Journal of Interdisciplinary History 25 (4), pp. 571-583.

Hermans, E. J., P. Putman y J. van Honk (2006), «Testosterone administration reduces empathetic behavior: A facial mimicry study», Psychoneuroendocrinology 31 (7), pp. 859-866.

Herrmann, B., C. Thöni y S. Gächter (2008), «Antisocial punishment across societies», Science 319 (5868), pp. 1362-1367.

Herrmann-Pillath, C. (2010), «Social capital, Chinese style: Individualism, relational collectivism and the cultural embeddedness of the institutions-performance link», China Economic Journal 2 (3), pp. 325-350.

Hersh, J. y H.-J. Voth (2009), «Sweet diversity: Colonial goods and the rise of European living standards after 1492», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=1462015.

Hewlett, B. S. (1996), «Cultural diversity among African Pygmies», en S. Kent (ed.), Cultural Diversity Among Twentieth-Century Foragers: An African Perspective, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 215-244.

— (2000), «Culture, history, and sex: Anthropological contributions to conceptualizing father involvement», Marriage and Family Review 29 (2-3), pp. 59-73.

Hewlett, B. S. y L. L. Cavalli-Sforza (1986), «Cultural transmission among Aka pygmies», American Anthropologist 88 (4), pp. 922-934.

Hewlett, B. S., H. N. Fouts, A. H. Boyette y B. L. Hewlett (2011), «Social learning among Congo Basin hunter-gatherers», Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 366 (1567), pp. 1168-1178.

Hewlett, B. S. y S. Winn (2014), «Allomaternal nursing in humans», Current

Anthropology 55 (2), pp. 200-229.

Heyer, E., R. Chaix, S. Pavard y F. Austerlitz (2012), «Sex-specific demographic behaviours that shape human genomic variation», *Molecular Ecology* 21 (3), pp. 597-612.

Heyes, C. (2013), «What can imitation do for cooperation?», en K. Sterelny, R. Joyce, B. Calcott y B. Fraser (eds.), *Cooperation and Its Evolution*, Cambridge: MIT Press, pp. 313-332.

Hibbs, D. A. y O. Olsson (2004), «Geography, biogeography, and why some countries are rich and others are poor», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 101 (10), pp. 3715-3720.

Higham, N. J. (1997), *The Convert Kings: Power and Religious Affiliation in Early Anglo-Saxon England*, Mánchester: Manchester University Press.

Hill, K. R., R. S. Walker, M. Božičević, J. Eder, T. Headland, B. Hewlett, A. M. Hurtado, F. Marlowe, P. Wiessner y B. Wood (2011), «Co-residence patterns in hunter-gatherer societies show unique human social structure», *Science* 331 (6022), pp. 1286-1289.

Hill, K. R., B. Wood, J. Baggio, A. M. Hurtado y R. Boyd (2014), «Hunter-gatherer inter-band interaction rates: Implications for cumulative culture», *PLoS One* 9 (7), e102806.

Hilton, I. (2001), «Letter from Pakistan: Pashtun code», *The New Yorker*, 3 de diciembre.

Hirschfeld, L. A. y S. A. Gelman (1994), *Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture*, Cambridge: Cambridge University Press.

Hirschman, A. O. (1982), «Rival interpretations of market society: Civilizing, destructive or feeble?», *Journal of Economic Literature* 20 (4), pp. 1463-1484.

Hoddinott, J., J. Maluccio, J. R. Behrman, R. Martorell, P. Melgar, A. R. Quisumbing, M. Ramirez-Zea, A. D. Stein y K. M. Yount (2011), «The consequences of early childhood growth failure over the life course», documento de trabajo del IFPRI n.º 1073, Washington D. C.: International Food Policy Research Institute.

Hoff, K. y A. Sen (2016), «The kin-system as a poverty trap?» en S. Bowles, S. N. Durlauf y K. Hoff (eds.), *Poverty Traps*, Princeton: Princeton University Press, pp. 95-115.

Hoffman, P. T. (2015), *Why Did Europe Conquer the World?*, Princeton: Princeton University Press.

Hofstadter, R. (1969), *The Idea of a Party System: The Rise of Legitimate Opposition in the United States, 1780–1840*, Berkeley: University of California Press.

Hofstede, G. H. (2003), *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations* (2.^a ed.), Thousand Oaks: Sage Publications.

Hogbin, H. I. (1934), *Law and Order in Polynesia: A Study of Primitive Legal Institutions*, Londres: Christophers.

Hoppitt, W. y K. N. Laland (2013), *Social Learning: An Introduction to Mechanisms, Methods, and Models*, Princeton: Princeton University Press.

Horner, V. y A. Whiten (2005), «Causal knowledge and imitation/emulation switching in chimpanzees (*Pan troglodytes*) and children (*Homo sapiens*)», *Animal Cognition* 8 (3), pp. 164-181.

Horney, J., D. W. Osgood y I. H. Marshall (1995), «Criminal careers in the short-term: Intraindividual variability in crime and its relation to local life circumstances», *American Sociological Review* 60 (5), pp. 655-673.

Hornung, E. (2014), «Immigration and the diffusion of technology: The Huguenot diaspora in Prussia», *American Economic Review* 104 (1), pp. 84-122.

Hosler, D., S. L. Burkett y M. J. Tarkanian (1999), «Prehistoric polymers: Rubber processing in ancient Mesoamerica», *Science* 284 (5422), pp. 1988-1991.

Howes, A. (2017), «The relevance of skills to innovation during the British Industrial Revolution, 1651–1851», documento de trabajo, www.eh.net/eha/wp-content/uploads/2016/08/H.

Hruschka, D. J. (2010), *Friendship: Development, Ecology, and Evolution of a Relationship*, Berkeley: University of California Press.

Hruschka, D. J., C. Efferson, T. Jiang, A. Falletta-Cowden, S. Sigurdsson, R. McNamara, M. Sands, S. Munira, E. Slingerland y J. Henrich (2014), «Impartial institutions, pathogen stress and the expanding social network», *Human Nature* 25 (4), pp. 567-579.

Hruschka, D. J. y J. Henrich (2013a), «Economic and evolutionary hypotheses for cross-population variation in parochialism», *Frontiers in Human Neuroscience* 7, p. 559.

— (2013b), «Institutions, parasites and the persistence of in-group preferences», *PLoS One* 8 (5), e63642.

Huettig, F. y R. K. Mishra (2014), «How literacy acquisition affects the illiterate mind: A critical examination of theories and evidence», *Linguistics and Language Compass* 8 (10), pp. 401-427.

Huff, T. E. (1993), *The Rise of Early Modern Science: Islam, China, and the West*, Cambridge: Cambridge University Press.

Hui, V. T. (2005), *War and State Formation in Ancient China and Early Modern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.

Hume, D. (1987), *Essays: Moral, Political, and Literary*, Indianapolis: Liberty Fund.

Humphries, J. y J. Weisdorf (2017), «Unreal wages? Real income and economic growth in England, 1260–1850», *The Economic Journal* 129 (623), pp. 2867-2887.

Inglehart, R. y W. E. Baker (2000), «Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values», *American Sociological Review* 65 (1), pp. 19-51.

Inglehart, R., C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano [...], et al. (eds.), (2014), «World Values Survey: All Rounds—Country-Pooled Datafile Version», www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWVL.jsp, Madrid: JD Systems Institute.

Inkster, I. (1990), «Mental capital: Transfers of knowledge and technique in eighteenth century Europe», *Journal of European Economic History* 19 (2), pp. 403-441.

Inzlicht, M. y B. J. Schmeichel (2012), «What is ego depletion? Toward a mechanistic revision of the resource model of self-control», *Perspectives on Psychological Science* 7 (5), pp. 450-463.

Isaacs, A. K. y M. Prak (1996), «Cities, bourgeoisies, and states», en R. Wolfgang (ed.), *Power, Elites and State Building*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 207-234.

Israel, J. (2010), *A Revolution of the Mind: Radical Enlightenment and the Intellectual Origins of Modern Democracy*, Princeton: Princeton University Press.

Iyengar, S. S. y S. E. DeVoe (2003), «Rethinking the value of choice: Considering cultural mediators of intrinsic motivation», *Nebraska Symposium on Motivation* 49, pp. 129-174.

Iyengar, S. S., M. R. Lepper y L. Ross (1999), «Independence from whom? Interdependence with whom? Cultural perspectives on ingroups versus outgroups», en D. A. Prentice y D. T. Miller (eds.), *Cultural Divides: Understanding and Overcoming Group Conflict*, Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 273-301.

Iyigun, M. (2008), «Luther and Suleyman», *Quarterly Journal of Economics* 123 (4), pp. 1465-1494.

Iyigun, M., N. Nunn y N. Qian (2017), «The long-run effect of agricultural productivity and conflict, 1400–1900», documento de trabajo del NBER, www.nber.org/papers/w24066.

Jacob, M. (2010), «Long-term persistence: The free and imperial city experience in Germany», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=1616973.

Jacob, M. C. (2000), «Commerce, industry, and the laws of Newtonian science: Weber revisited and revised», *Canadian Journal of History* 35 (2), pp. 275-292.

— (2013), «The First Knowledge Economy: Human Capital and the European

Economy, 1750–1850», Cambridge: Cambridge University Press.

Jaffe, K., A. Florez, C. M. Gomes, D. Rodriguez y C. Achury (2014), «On the biological and cultural evolution of shame: Using internet search tools to weight values in many cultures», documento de trabajo, arxiv.org/abs/1401.1100.

Jaffee, S., A. Caspi, T. E. Moffitt, J. Belsky y P. Silva (2001), «Why are children born to teen mothers at risk for adverse outcomes in young adulthood? Results from a 20-year longitudinal study», *Development and Psychopathology* 13 (2), pp. 377-397.

Jankowiak, W. (2008), «Co-wives, husband, and the Mormon polygynous family», *Ethnology* 47 (3), pp. 163-180.

Jankowiak, W., M. Sudakov y B. C. Wilreker (2005), «Co-wife conflict and co-operation», *Ethnology* 44 (1), pp. 81-98.

Jha, S. (2013), «Trade, institutions and ethnic tolerance: Evidence from South Asia», *American Political Science Review* 107 (4), pp. 806-832.

Ji, L. J., R. E. Nisbett e Y. Su (2001), «Culture, change, and prediction», *Psychological Science* 12 (6), pp. 450-456.

Ji, L. J., Z. Y. Zhang y T. Y. Guo (2008), «To buy or to sell: Cultural differences in stock market decisions based on price trends», *Journal of Behavioral Decision Making* 21 (4), pp. 399-413.

Jin, L. E. I., F. Elwert, J. Freese y N. A. Christakis (2010), «Maturity may affect longevity in men», *Demography* 47 (3), pp. 579-586.

Johns, T. (1986), «Detoxification function of geophagy and domestication of the potato», *Journal of Chemical Ecology* 12 (3), pp. 635-646.

Johnson, A. (2003), *Families of the Forest: Matsigenka Indians of the Peruvian Amazon*, Berkeley: University of California Press.

Johnson, A. W. y T. Earle (2000), *The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State*, Stanford: Stanford University Press.

Johnson, N. D. y M. Koyama (2017), «Jewish communities and city growth in

preindustrial Europe», *Journal of Development Economics* 127, pp. 339-354.

Johnson, N. D. y A. Mislin (2012), «How much should we trust the World Values Survey trust question?», *Economics Letters* 116 (2), pp. 210-212.

Johnson, O. R. (1978), «Interpersonal relations and domestic authority among the Machiguenga of the Peruvian Amazon», tesis, Universidad de Columbia.

Jones, D. (2011), «The matrilineal tribe: An organization of demic expansion», *Human Nature* 22 (1-2), pp. 177-200.

Jones, D. E. (2007), *Poison Arrows: North American Indian Hunting and Warfare*, Austin: University of Texas Press.

Kalbfleisch, G. y J. C. van Ours (2014), «Reading to young children: A head-start in life?», *Economics of Education Review* 40, pp. 1-24.

Kanagawa, C., S. E. Cross y H. R. Markus (2001), «“Who am I?”: The cultural psychology of the conceptual self», *Personality and Social Psychology Bulletin* 27, pp. 90-103.

Karlan, D., A. L. Ratan y J. Zinman (2014), «Savings by and for the poor: A research review and agenda», *Review of Income and Wealth* 60 (1), pp. 36-78.

Karmin, M., L. Saag, M. Vicente, M. A. W. Sayres, M. Järve, U. G. Talas [...], L. Pagani (2015), «A recent bottleneck of Y chromosome diversity coincides with a global change in culture», *Genome Research* 25 (4), pp. 459-466.

Karras, R. M. (1990), «Concubinage and slavery in the Viking age», *Scandinavian Studies* 62 (2), pp. 141-162.

Keeley, L. (1997), *War Before Civilization*, Nueva York: Oxford University Press.

Kelekna, P. (1998), «War and theocracy», en E. M. Redmond (ed.), *Chiefdoms and Chieftaincy in the Americas*, Gainesville: University of Florida Press, pp. 164-188.

Kelly, M., J. Mokyr y C. Ó Gráda (2014), «Precocious Albion: A new interpretation of the British industrial revolution», *Annual Review of Economics*

6 (1), pp. 363-389.

Kelly, M. y C. Ó Gráda (2016), «Adam Smith, watch prices, and the Industrial Revolution», *Quarterly Journal of Economics* 131 (4), pp. 1727-1752.

Kelly, R. C. (1985), *The Nuer Conquest: The Structure and Development of an Expansionist System*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Kemezis, A. M. y M. Maher (2015), *Urban Dreams and Realities in Antiquity*, Leiden: Brill.

Kempe, M. y A. Mesoudi (2014), «An experimental demonstration of the effect of group size on cultural accumulation», *Evolution and Human Behavior* 35 (4), pp. 285-290.

Kerley, K. R., H. Copes, R. Tewksbury y D. A. Dabney (2011), «Examining the relationship between religiosity and self-control as predictors of prison deviance», *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology* 55 (8), pp. 1251-1271.

Khadjavi, M. y A. Lange (2013), «Prisoners and their dilemma», *Journal of Economic Behavior and Organization* 92, pp. 163-175.

Khaldûn, I. (2015), *The Muqaddimah: An Introduction to History*, Princeton: Princeton University Press [trad. cast.: Ibn Jaldún, *Introducción a la historia universal (al-Muqaddima)*, Córdoba: Almuzara, 2008].

Kidd, D. C. y E. Castano (2013), «Reading literary fiction improves theory of mind», *Science* 342 (6156), pp. 377-380.

Kieser, A. (1987), «From asceticism to administration of wealth: Medieval monasteries and the pitfalls of rationalization», *Organization Studies* 8 (2), pp. 103-123.

Kinzler, K. D. y J. B. Dautel (2012), «Children's essentialist reasoning about language and race», *Developmental Science* 15 (1), pp. 131-138.

Kirby, K. N., R. Godoy, V. Reyes-García, E. Byron, L. Apaza, W. Leonard, E. Pérez, V. Vadez y D. Wilkie (2002), «Correlates of delay-discount rates: Evidence from Tsimane' Amerindians of the Bolivian rain forest», *Journal of*

Economic Psychology 23 (3), pp. 291-316.

Kirby, K. R., R. D. Gray, S. J. Greenhill, F. M. Jordan, S. Gomes-Ng, H.-J. Bibiko [...], M. C. Gavin (2016), «D-PLACE: A Global Database of Cultural, Linguistic and Environmental Diversity», PLoS One 11 (7), pp. 1-14.

Kirch, P. V. (1984), «The Evolution of the Polynesian Chiefdoms», New Studies in Archaeology, Cambridge: Cambridge University Press.

— (2010), *How Chiefs Became Kings: Divine Kingship and the Rise of Archaic States in Ancient Hawai'i*, Berkeley: University of California Press.

Kitayama, S., H. Park, A. T. Sevincer, M. Karasawa y A. K. Uskul (2009), «A cultural task analysis of implicit independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia», *Journal of Personality and Social Psychology* 97, pp. 236-255.

Kitayama, S., K. Yanagisawa, A. Ito, R. Ueda, Y. Uchida y N. Abe (2017), «Reduced orbitofrontal cortical volume is associated with interdependent self-construal», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (30), pp. 7969-7974.

Kleinschmidt, H. (2000), *Understanding the Middle Ages*, Woodbridge: Boydell Press.

Kline, M. A. y Boyd, R. (2010), «Population size predicts technological complexity in Oceania», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 277 (1693), pp. 2559-2564.

Klochko, M. A. (2006), «Time preference and learning versus selection: A case study of Ukrainian students», *Rationality and Society* 18 (3), pp. 305-331.

Knauff, B. M. (1985), «Good company and violence: Sorcery and social action in a lowland New Guinea society», *Journal for the Scientific Study of Religion* 26 (1), pp. 126-128.

Knight, N. y R. E. Nisbett (2007), «Culture, class and cognition: Evidence from Italy», *Journal of Cognition and Culture* 7 (3), pp. 283-291.

Kobayashi, C., G. H. Glover y E. Temple (2007), «Cultural and linguistic effects

on neural bases of “theory of mind” in American and Japanese children», *Brain Research* 1164, pp. 95-107.

Kolinsky, R., A. Verhaeghe, T. Fernandes, E. J. Mengarda, L. Grimm-Cabral y J. Morais (2011), «Enantiomorphy through the looking glass: Literacy effects on mirror-image discrimination», *Journal of Experimental Psychology: General* 140 (2), pp. 210-238.

Kolodny, O., N. Creanza y M. W. Feldman (2015), «Evolution in leaps: The punctuated accumulation and loss of cultural innovations», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 112 (49), e6762-e6769.

Kong, A., M. L. Frigge, G. Masson, S. Besenbacher, P. Sulem, G. Magnusson [...], K. Stefansson (2012), «Rate of de novo mutations and the importance of father’s age to disease risk», *Nature* 488 (7412), pp. 471-475.

Kong, A., M. L. Frigge, G. Thorleifsson, H. Stefansson, A. I. Young, F. Zink [...], K. Stefansson (2017), «Selection against variants in the genome associated with educational attainment», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (5), e727-e732.

Korotayev, A. (2000), «Parallel-cousin (FBD) marriage, Islamization, and Arabization», *Ethnology* 39 (4), pp. 395-407.

— (2004), *World Religions and Social Evolution*, Nueva York: Edwin Mellen.

Kosfeld, M. y D. Rustagi (2015), «Leader punishment and cooperation in groups: Experimental field evidence from commons management in Ethiopia», *American Economic Review* 105 (2), pp. 747-783.

Kouider, S. y S. Dehaene (2007), «Levels of processing during non-conscious perception: A critical review of visual masking», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 362 (1481), pp. 857-875.

Kouri, E. M., S. E. Lukas, H. G. Pope y P. S. Oliva (1995), «Increased aggressive responding in male volunteers following the administration of gradually increasing doses of testosterone cypionate», *Drug and Alcohol Dependence* 40 (1), pp. 73-79.

Kraft-Todd, G. T., B. Bollinger, K. Gillingham, S. Lamp y D. G. Rand (2018),

«Credibility-enhancing displays promote the provision of non-normative public goods», *Nature* 563 (7730), pp. 245-248.

Kremer, M. (1993), «Population growth and technological change: One Million B.C. to 1990», *Quarterly Journal of Economics* 108 (3), pp. 681-716.

Kroeber, A. L. (1925), *Handbook of the Indians of California*. United States Bureau of American Ethnology, Washington D. C.: Government Printing Office.

Kröll, M. y D. Rustagi (2018), «Reputation, dishonesty, and cheating in informal milk markets in India», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2982365.

Kroszner, R. S. y P. E. Strahan (1999), «What drives deregulation? Economics and politics of the relaxation of bank branching restrictions», *Quarterly Journal of Economics* 114 (4), pp. 1437-1467.

Kudo, Y. (2014), *Religion and polygamy: Evidence from the Livingstonia Mission in Malawi*, documentos de trabajo del IDE, ideas.repec.org/p/jet/dpaper/dpaper477.htm.

Kuhnen, U., B. Hannover, U. Roeder, A. A. Shah, B. Schubert, A. Upmeyer y S. Zakaria (2001), «Cross-cultural variations in identifying embedded figures: Comparisons from the United States, Germany, Russia, and Malaysia», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 32 (3), pp. 365-371.

Kuper, A. (2010), *Incest and Influence*, Cambridge: Harvard University Press.

Kushner, H. I. (2013), «Why are there (almost) no left-handers in China?», *Endeavour* 37 (2), pp. 71-81.

Kushnir, T. (2018), «The developmental and cultural psychology of free will», *Philosophy Compass* 13 (11), e12529.

Laajaj, R., K. Macours, D. Alejandro, P. Hernandez, O. Arias, S. Gosling, J. Potter, M. Rubio-Codina y R. Vakis (2019), «Challenges to capture the big five personality traits in non-WEIRD populations», *Science Advances* 5 (7), eaaw5226.

Laland, K. N. (2004), «Social learning strategies», *Learning and Behavior* 32 (1), pp. 4-14.

— (2008), «Exploring gene-culture interactions: Insights from handedness, sexual selection and niche-construction case studies», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 363 (1509), pp. 3577-3589.

— (2017), *Darwin's Unfinished Symphony: How Culture Made the Human Mind*, Princeton: Princeton University Press.

Lancaster, L. (2015), «Kinship in Anglo-Saxon society I», *British Journal of Sociology* 9 (3), pp. 230-250.

Landes, D. S. (1998), *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*, Nueva York: W. W. Norton.

Lang, M., V. Bahna, J. H. Shaver, P. Reddish y D. Xygalatas (2017), «Sync to link: Endorphin-mediated synchrony effects on cooperation», *Biological Psychology* 127, 191-97.

Lang, M., J. Kratky, J. H. Shaver, D. Jerotijevic y D. Xygalatas (2015), «Effects of anxiety on spontaneous ritualized behavior», *Current Biology* 25 (14), pp. 1892-1897.

Lang, M., B. G. Purzycki, C. L. Apicella, Q. D. Atkinson, A. Bolyanatz, E. Cohen [...], M. Lang (2019), «Moralizing gods, impartiality and religious parochialism across 15 societies», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 286, pp. 1-10.

Lanman, J. A. (2012), «The importance of religious displays for belief acquisition and secularization», *Journal of Contemporary Religion* 27 (1), pp. 49-65.

Lanman, J. A. y M. D. Buhrmester (2017), «Religious actions speak louder than words: Exposure to credibility-enhancing displays predicts theism», *Religion, Brain & Behavior* 7 (1), pp. 3-16.

Lape, S. (2002), «Solon and the institution of the “democratic” family form», *The Classical Journal* 98 (2), pp. 117-139.

Laslett, P. (1977), *Family Life and Illicit Love in Earlier Generations: Essays in Historical Sociology*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (1984), *The World We Have Lost: Further Explored* (3.^a ed.), Nueva York: Scribner.

Laslett, P. y R. Wall (1972), *Household and Family in Past Time*, Cambridge: Cambridge University Press.

Launay, J., B. Tarr y R. I. M. Dunbar (2016), «Synchrony as an adaptive mechanism for largescale human social bonding», *Ethology* 122 (10), pp. 779-789.

Laurin, K., A. F. Shariff, J. Henrich y A. C. Kay (2012), «Outsourcing punishment to God: Beliefs in divine control reduce earthly punishment», *Proceedings of Royal Society B: Biological Sciences* 279 (1741), 3272-3281.

Leach, E. (1964), «Reply to Raoul Naroll's "On Ethnic Unit Classification"», *Current Anthropology* 5 (4), pp. 283-312.

Lee, J. Z. y W. Feng (2009), *One Quarter of Humanity*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Lee, R. B. (1979), *The !Kung San: Men, Women, and Work in a Foraging Society*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (1986), «!Kung kin terms, the name relationship and the process of discovery», en M. Biesele, R. Gordon y R. B. Lee (eds.), *The Past and Future of !Kung Ethnography: Essays in Honor of Lorna Marshall*, Hamburgo: Helmut Buske, pp. 77-102.

— (2003), *The Dobe Ju/'hoansi*, Belmont: Wadsworth/Thomson Learning.

Legare, C. H. y A. L. Souza (2012), «Evaluating ritual efficacy: Evidence from the supernatural», *Cognition* 124 (1), pp. 1-15.

— (2014), «Searching for control: Priming randomness increases the evaluation of ritual efficacy?», *Cognitive Science* 38 (1), pp. 152-161.

Leick, G. (2002), *A Dictionary of Ancient Near Eastern Mythology*, Londres: Routledge.

Leunig, T., C. Minns y P. Wallis (2011), «Networks in the premodern economy:

The market for London apprenticeships, 1600-1749», *Journal of Economic History* 71 (2), pp. 413-443.

Levenson, J. R. y F. Schurmann (1971), *China: An Interpretive History: From the Beginnings to the Fall of Han*, Berkeley: University of California Press.

Levine, N. E. y J. B. Silk (1997), «Why polyandry fails: Sources of instability in polyandrous marriages», *Current Anthropology* 38 (3), pp. 375-398.

LeVine, R. A., S. LeVine, B. Schnell-Anzola, M. L. Rowe y E. Dexter (2012), *Literacy and Mothering: How Women's Schooling Changes the Lives of the World's Children*, Nueva York: Oxford University Press.

Levine, R. N. (2008), *A Geography of Time: On Tempo, Culture, and the Pace of Life*, Nueva York: Basic Books.

Levine, R. V. y A. Norenzayan (1999), «The pace of life in 31 countries», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 30 (2), pp. 178-205.

Levy, R. I. (1973), *Tahitians: Mind and Experience in the Society Islands*, Chicago: University of Chicago Press.

Lewer, J. J. y H. van den Berg (2007), «Religion and international trade: Does the sharing of a religious culture facilitate the formation of trade networks?», *American Journal of Economics and Sociology* 66 (4), pp. 765-794.

Lewis, B. (2001), *The Muslim Discovery of Europe*, Nueva York: W. W. Norton.

Lewis, J. (2008), «Ekila: Blood, bodies, and egalitarian societies», *Journal of the Royal Anthropological Institute* 14 (2), pp. 297-315.

Li, L. M. W., T. Hamamura y G. Adams (2016), «Relational mobility increases social (but not other) risk propensity», *Journal of Behavioral Decision Making* 29 (5), pp. 481-488.

Li, Y. J., K. A. Johnson, A. B. Cohen, M. J. Williams, E. D. Knowles y Z. Chen (2012), «Fundamental(ist) attribution error: Protestants are dispositionally focused», *Journal of Personality and Social Psychology* 102 (2), pp. 281-290.

Liangqun, L. y R. Murphy (2006), «Lineage networks, land conflicts and rural

migration in late socialist China», *Journal of Peasant Studies* 33 (4), pp. 612-645.

Liebenberg, L. (1990), *The Art of Tracking: The Origin of Science*, Cape Town: David Philip.

Lieberman, D. (2007), «Inbreeding, incest, and the incest taboo: The state of knowledge at the turn of the century», *Evolution and Human Behavior* 28 (3), pp. 211-213.

Lieberman, D., D. M. T. Fessler y A. Smith (2011), «The relationship between familial resemblance and sexual attraction: An update on Westermarck, Freud, and the incest taboo», *Personality and Social Psychology Bulletin* 37 (9), pp. 1229-1232.

Lieberman, D., J. Tooby y L. Cosmides (2003), «Does morality have a biological basis? An empirical test of the factors governing moral sentiments relating to incest», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 270 (1517), pp. 819-926.

Lienard, P. (2016), «Age grouping and social complexity», *Current Anthropology* 57 (13), pp. S105-S117.

Lilley, K. D. (2002), *Urban Life in the Middle Ages, 1000–1450. European Culture and Society*, Nueva York: Palgrave.

Lind, J. y P. Lindenfors (2010), «The number of cultural traits is correlated with female group size but not with male group size in chimpanzee communities», *PLoS One* 5 (3), e9241.

Lindstrom, L. (1990), «Big men as ancestors: Inspiration and copyrights on Tanna (Vanuatu)», *Ethnology* 29 (4), pp. 313-326.

Little, A. C., R. P. Burriss, B. C. Jones, L. M. DeBruine y C. A. Caldwell (2008), «Social influence in human face preference: Men and women are influenced more for long-term than shortterm attractiveness decisions», *Evolution and Human Behavior* 29 (2), pp. 140-146.

Little, A. C., B. C. Jones, L. M. DeBruine y C. A. Caldwell (2011), «Social learning and human mate preferences: A potential mechanism for generating and

maintaining between-population diversity in attraction», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 366 (1563), pp. 366-735.

Liu, H. J., S. Z. Li y M. W. Feldman (2012), «Forced bachelors, migration and HIV transmission risk in the context of China's gender imbalance: A meta-analysis», *AIDS Care* 24 (12), pp. 1487-1495.

Liu, S. S., M. W. Morris, T. Talhelm y Q. Yang (2019), «Ingroup vigilance in collectivistic cultures», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 116 (29), pp. 14538-14546.

Lobo, J., L. M. A. Bettencourt, D. Strumsky y G. B. West (2013), «Urban scaling and the production function for cities», *PLoS One* 8 (3), e58407.

Lopez, R. S. (1976), *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350*, Cambridge: Cambridge University Press.

Losin, E. A. R., M. Dapretto y M. Iacoboni (2010), «Culture and neuroscience: Additive or synergistic?», *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 5 (2-3), pp. 148-158.

Loyn, H. R. (1974), «Kinship in Anglo-Saxon England», *Anglo-Saxon England* 3, pp. 3326-3330.

— (1991), *Anglo-Saxon England and the Norman Conquest*, Londres: Longman.

Lukaszewski, A. W., M. Gurven, C. R. von Rueden y D. P. Schmitt (2017), «What explains personality covariation? A test of the socioecological complexity hypothesis», *Social Psychological and Personality Science* 8 (8), pp. 943-952.

Lun, J., S. Oishi y E. R. Tenney (2012), «Residential mobility moderates preferences for egalitarian versus loyal helpers», *Journal of Experimental Social Psychology* 48 (1), pp. 291-297.

Lynch, J. H. (1986), *Godparents and Kinship in Early Medieval Europe*, Princeton: Princeton University Press.

Lynch, K. A. (2003), *Individuals, Families, and Communities in Europe, 1200–1800: The Urban Foundations of Western Society*, Cambridge: Cambridge

University Press.

Ma, D. (2004), «Growth, institutions and knowledge: A review and reflection on the historiography of 18th-20th century China», *Australian Economic History Review* 44 (3), pp. 259-277.

— (2007), «Law and economic growth: The case of traditional China», documento de trabajo, www.iisg.nl/hpw/papers/law-ma.pdf.

Ma, V. y T. J. Schoeneman (1997), «Individualism versus collectivism: A comparison of Kenyan and American self-concepts», *Basic and Applied Social Psychology* 19 (2), pp. 261-273.

MacCulloch, D. (2005), *The Reformation*, Nueva York: Penguin Books.

MacFarlane, A. (1978), *The Origins of English Individualism: The Family, Property and Social Transition*, Oxford: Blackwell.

— (2014), *Invention of the Modern World*, Les Brouzils, Francia: Odd Volumes of the Fortnightly Review.

Macucal (2013), «Desarrollo de la reconquista desde 914 hasta 1492» [mapa], Wikimedia Commons, repositorio de archivos multimedia.

Maddux, W. W., H. Yang, C. Falk, H. Adam, W. Adair, Y. Endo, Z. Carmon y S. J. Heine (2010), «For whom is parting with possessions more painful? Cultural differences in the endowment effect», *Psychological Science* 21 (12), pp. 1910-1917.

Malhotra, D. (2010), «(When) are religious people nicer? Religious salience and the “Sunday effect” on pro-social behavior», *Judgment and Decision Making* 5 (2), pp. 138-143.

Maloney, W. F. y F. V. Caicedo (2017), «Engineering growth: Innovative capacity and development in the Americas», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2932756.

Mann, C. C. (2012), *1493: Uncovering the New World Columbus Created*, Nueva York: Vintage Books.

Mann, P. A. (1972), «Residential mobility as an adaptive experience», *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 39 (1), pp. 37-42.

Mantovanelli, F. (2014), «The Protestant legacy: Missions and literacy in India», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=2413170.

Mar, R. A., K. Oatley, J. Hirsh, J. dela Paz y J. B. Peterson (2006), «Bookworms versus nerds: Exposure to fiction versus non-fiction, divergent associations with social ability, and the simulation of fictional social worlds», *Journal of Research in Personality* 40 (5), pp. 694-712.

Mar, R. A., K. Oatley y J. B. Peterson (2009), «Exploring the link between reading fiction and empathy: Ruling out individual differences and examining outcomes», *Communications* 34 (4), pp. 407-428.

Mar, R. A. y M. Rain (2015), «Narrative fiction and expository nonfiction differentially predict verbal ability», *Scientific Studies of Reading* 19 (6), pp. 419-433.

Mar, R. A., J. L. Tackett y C. Moore (2010), «Exposure to media and theory-of-mind development in preschoolers», *Cognitive Development* 25 (1), pp. 69-78.

Marcus, J. (2008), «The archaeological evidence for social evolution», *Annual Review of Anthropology* 37 (1), pp. 251-266.

Marcus, J. y K. V. Flannery (2004), «The coevolution of ritual and society: New C-14 dates from ancient Mexico», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 101 (52), pp. 18257-18261.

Marlowe, F. W. (2000), «Paternal investment and the human mating system», *Behavioural Processes* 51 (1-3), pp. 45-61.

— (2003), «The mating system of foragers in the standard cross-cultural sample», *Cross-Cultural Research* 37 (3), pp. 282-306.

— (2004), «Marital residence among foragers», *Current Anthropology* 45 (2), pp. 277-284.

— (2005), «Hunter-gatherers and human evolution», *Evolutionary Anthropology* 14 (2), pp. 54-67.

— (2010), «The Hadza: Hunter-Gatherers of Tanzania», en M. Borgerhoff Mulder y Joe Henrich (eds.), *Origins of Human Behavior and Culture*, Berkeley: University of California Press.

«The marriage law of the People's Republic of China (1980)», (1984), *Pacific Affairs* 57 (2), pp. 266-269.

Marshall, L. (1959), «Marriage among !Kung Bushmen», *Africa* 29 (4), pp. 335-365.

— (1962), «!Kung Bushman religious beliefs», *Africa* 32 (3), pp. 221-252.

— (1976), *The !Kung of Nyae Nyae*, Cambridge: Harvard University Press.

— (1999), *Nyae Nyae !Kung Beliefs and Rites*, Cambridge: Harvard University Press.

Martens, J. P., J. L. Tracy y A. F. Shariff (2012), «Status signals: Adaptive benefits of displaying and observing the nonverbal expressions of pride and shame», *Cognition and Emotion* 26 (3), pp. 390-406.

Martin, N. D., D. Rigoni y K. D. Vohs (2017), «Free will beliefs predict attitudes toward unethical behavior and criminal punishment», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (28), pp. 7325-7330.

Martines, L. (2013), *Furies: War in Europe, 1450–1700*, Nueva York: Bloomsbury.

Masuda, T., P. C. Ellsworth, B. Mesquita, J. Leu, S. Tanida y E. van de Veerdonk (2008), «Placing the face in context: Cultural differences in the perception of facial emotion», *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (3), pp. 365-381.

Masuda, T. y R. E. Nisbett (2001), «Attending holistically versus analytically: Comparing the context sensitivity of Japanese and Americans», *Journal of Personality and Social Psychology* 81, pp. 922-934.

Mathew, S. y R. Boyd (2011), «Punishment sustains large-scale cooperation in prestate warfare», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (28), pp. 11375-11380.

- Matranga, A. (2017), «The ant and the grasshopper: Seasonality and the invention of agriculture?», documento de trabajo, mpra.ub.uni-muenchen.de/76626.
- Mazur, A. y A. Booth (1998), «Testosterone and dominance in men», *Behavioral and Brain Sciences* 21 (3), pp. 353-363.
- Mazur, A. y J. Michalek (1998), «Marriage, divorce, and male testosterone», *Social Forces* 77 (1), pp. 315-330.
- McBryde, I. (1984), «Exchange in south eastern Australia: An ethnohistorical perspective», *Aboriginal History* 8 (2), pp. 132-153.
- McCarthy, F. D. (1939), «“Trade” in aboriginal Australia, and “trade” relationships with Torres Strait, New Guinea and Malaya», *Oceania* 10 (1), pp. 80-104.
- McCleary, R. M. (2007), «Salvation, damnation, and economic incentives», *Journal of Contemporary Religion* 22 (1), pp. 49-74.
- McCleary, R. M. y R. J. Barro (2006), «Religion and economy», *Journal of Economic Perspectives* 20 (2), pp. 49-72.
- McCloskey, D. N. (2007), *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*, Chicago: University of Chicago Press.
- McCullough, M. E., E. J. Pedersen, J. M. Schroder, B. A. Tabak y C. S. Carver (2013), «Harsh childhood environmental characteristics predict exploitation and retaliation in humans», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 280 (1750), pp. 1-7.
- McCullough, M. E. y B. L. B. Willoughby (2009), «Religion, self-regulation, and self-control: Associations, explanations, and implications», *Psychological Bulletin* 135 (1), pp. 69-93.
- McElreath, R. (2020), *Statistical Rethinking: A Bayesian Course with Examples in R and STAN*, CRC Press.
- McElreath, R., R. Boyd y P. J. Richerson (2003), «Shared norms and the evolution of ethnic markers», *Current Anthropology* 44 (1), pp. 122-129.

McGrath, A. E. (2007), *Christianity's Dangerous Idea: The Protestant Revolution—A History from the Sixteenth Century to the Twenty-First* (1.^a ed.), Nueva York: HarperOne.

McNamara, R. A. y J. Henrich (2018), «Jesus vs. the ancestors: How specific religious beliefs shape prosociality on Yasawa Island, Fiji», *Religion, Brain & Behavior* 8 (2), pp. 185-204.

McNamara, R. A., A. K. Willard, A. Norenzayan y J. Henrich, «Thinking about thoughts when the mind is unknowable: Mental state reasoning through false belief and empathy across societies» (en preparación).

— (2019b), «Weighing outcome vs. intent across societies: How cultural models of mind shape moral reasoning», *Cognition* 182, pp. 95-108.

McNeill, W. H. (1982), *Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society Since A.D. 1000*, Chicago: University of Chicago Press.

— (1991), *The Rise of the West: A History of the Human Community: With a Retrospective Essay*, Chicago: University of Chicago Press.

— (1999), «How the potato changed the world's history», *Social Research* 66 (1), pp. 67-83.

Medin, D. L. y S. Atran (1999), *Folkbiology*, Cambridge: MIT Press.

— (2004), «The native mind: Biological categorization and reasoning in development and across cultures», *Psychological Review* 111 (4), pp. 960-983.

Mehta, P. H. y R. A. Josephs (2010), «Testosterone and cortisol jointly regulate dominance: Evidence for a dual-hormone hypothesis», *Hormones and Behavior* 58 (5), pp. 898-906.

Mehta, P. H., E. V. Wuehrmann y R. A. Josephs (2009), «When are low testosterone levels advantageous? The moderating role of individual versus intergroup competition», *Hormones and Behavior* 56 (1), pp. 158-162.

Meisenzahl, R. y J. Mokyr (2012), «The rate and direction of invention in the British Industrial Revolution: Incentives and institutions», en J. Lerner y S. Stern (eds.), *The Rate and Direction of Inventive Activity Revisited* (pp. 443-479),

Chicago: University of Chicago Press.

Menke, T. (1880), «Europe according to its ecclesiastical circumstances in the Middle Ages», en *Hand Atlas for the History of the Middle Ages and Later* (3.^a ed.), Gotha, Alemania: Justus Perthes.

Merton, R. K. (1938), «Science, technology and society in seventeenth century England», *Osiris* 4, pp. 360-632.

Meyers, M. A. (2007), *Happy Accidents: Serendipity in Modern Medical Breakthroughs*, Nueva York: Arcade.

Mikalson, J. D. (2010), *Ancient Greek Religion*, Hoboken: Wiley-Blackwell.

Milgram, S. (1963), «Behavioral study of obedience», *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67 (4), pp. 371-378.

Miller, W. I. (2009), *Bloodtaking and Peacemaking: Feud, Law, and Society in Saga Iceland*, Chicago: University of Chicago Press.

Mintz, S. W. (1986), *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Nueva York: Penguin.

Mischel, W., O. Ayduk, M. G. Berman, B. J. Casey, I. H. Gotlib, J. Jonides [...], Y. Shoda (2011), «“Willpower” over the life span: Decomposing self-regulation», *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 6 (2), pp. 252-256.

Mischel, W., Y. Shoda y M. L. Rodriguez (1989), «Delay of gratification in children», *Science* 244 (4907), pp. 933-938.

Mittal, C., V. Giskevicius, J. A. Simpson, S. Y. Sung y E. S. Young (2015), «Cognitive adaptations to stressful environments: When childhood adversity enhances adult executive function», *Journal of Personality and Social Psychology* 109 (4), pp. 604-621.

Mitterauer, M. (2011), «Kontrastierende heiratsregeln: Traditionen des Orients und Europas im interkulturellen Vergleich», *Historische Sozialkunde*, 41 (2), pp. 4-16.

— (2015), «Heiratsmuster im interkulturellen Vergleich: Von der Goody-These

zum Korotayev-Modell», en T. Kolnberger, N. Franz y P. Péporté (eds.), *Populations, Connections, Droits fondamentaux: Mélanges pour Jean-Paul Lehnert*, Berlín: Mandelbaum Verlag, pp. 37-60.

Mitterauer, M. y G. Chapple (2010), *Why Europe? The Medieval Origins of Its Special Path*, Chicago: University of Chicago Press.

Mitterauer, M. y R. Sieder (1982), *The European Family: Patriarchy to Partnership from the Middle Ages to the Present*, Hoboken, Nueva Jersey: Blackwell.

Miu, E., N. Gulley, K. N. Laland y L. Rendell (2018), «Innovation and cumulative culture through tweaks and leaps in online programming contests», *Nature Communications* 9 (1), pp. 1-8.

Miyamoto, Y., R. E. Nisbett y T. Masuda (2006), «Culture and the physical environment: Holistic versus analytic perceptual affordances», *Psychological Science* 17 (2), pp. 113-119.

Moffitt, T. E., L. Arseneault, D. Belsky, N. Dickson, R. J. Hancox, H. Harrington [...], A. Caspi (2011), «A gradient of childhood self-control predicts health, wealth, and public safety», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108 (7), pp. 2693-2698.

Mogan, R., R. Fischer y J. A. Bulbulia (2017), «To be in synchrony or not? A meta-analysis of synchrony's effects on behavior, perception, cognition and affect», *Journal of Experimental Social Psychology* 72, pp. 13-20.

Mokyr, J. (1990), *The Lever of Riches*, Nueva York: Oxford University Press.

— (1995), «Urbanization, technological progress, and economic history», en H. Giersch (ed.), *Urban Agglomeration and Economic Growth*, Berlín y Heidelberg: Springer, pp. 51-54.

— (2002), *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*, Princeton: Princeton University Press.

— (2011), «The intellectual origins of modern economic growth», *Economic History Review* 64 (2), pp. 357-384.

— (2013), «Cultural entrepreneurs and the origins of modern economic growth», *Scandinavian Economic History Review* 61 (1), pp. 1-33.

— (2016), *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*, Princeton: Princeton University Press.

Moll-Murata, C. (2008), «Chinese guilds from the seventeenth to the twentieth centuries: An overview», *International Review of Social History* 53 (supl. 16), pp. 213-247.

— (2013), «Guilds and apprenticeship in China and Europe: The Jingdezhen and European ceramics industries», en M. Prak y J. L. van Zanden (eds.), *Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West*, Leiden: Brill, pp. 225-258.

Moore, R. I. (2000), «The First European Revolution: c. 970–1215», *The Making of Europe*, Malden: Blackwell.

Moore, S. F. (1972), «Legal liability and evolutionary interpretation: Some aspects of strict liability, self-help and collective responsibility», en M. Gluckman (ed.), *The Allocation of Responsibility* (pp. 88-93), Mánchester, Reino Unido: Manchester University Press.

Morewedge, C. K. y C. E. Giblin (2015), «Explanations of the endowment effect: An integrative review», *Trends in Cognitive Sciences* 19 (6), pp. 339-348.

Morgan, J. (1852), *The Life and Adventures of William Buckley: Thirty-Two Years a Wanderer Amongst the Aborigines of Then Unexplored Country Round Port Phillip, Now the Province of Victoria*, Hobart, Tasmania: A. Macdougall.

Morgan, T. J. H. y K. Laland (2012), «The biological bases of conformity», *Frontiers in Neuroscience* 6 (87), pp. 1-7.

Morgan, T. J. H., L. E. Rendell, M. Ehn, W. Hoppitt y K. N. Laland (2012), «The evolutionary basis of human social learning», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 279 (1729), pp. 653-662.

Morris, I. (2010), *Why the West Rules—for Now: The Patterns of History, and What They Reveal About the Future*, Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.

— (2014), *War, What Is It Good For? The Role of Conflict in Civilisation*, from *Primates to Robots*, Londres: Profile Books.

Morris, M. W. y K. Peng (1994), «Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events», *Journal of Personality and Social Psychology* 67 (6), pp. 949-971.

Moscona, J., N. Nunn y J. A. Robinson (2017), «Keeping it in the family: Lineage organizations and the scope of trust in Sub-Saharan Africa», *American Economic Review* 107 (5), pp. 565-571.

Motolinía, T. (1973), *Motolinía's History of the Indians of New Spain*, Westport: Greenwood Press [trad. cast.: *Historia de los indios de la Nueva España*, Madrid: Real Academia Española, 2014].

Moya, C. (2013), «Evolved priors for ethnolinguistic categorization: A case study from the Quechua-Aymara boundary in the Peruvian Altiplano», *Evolution and Human Behavior* 34 (4), pp. 265-272.

Moya, C. y R. Boyd (2015), «Different selection pressures give rise to distinct ethnic phenomena», *Human Nature* 26, pp. 1-27.

Moya, C., R. Boyd y J. Henrich (2015), «Reasoning about cultural and genetic transmission: Developmental and cross-cultural evidence from Peru, Fiji, and the United States on how people make inferences about trait transmission», *Topics in Cognitive Science* 7 (4), pp. 595-610.

Mullainathan, S. y E. Shafir (2013), *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*, Nueva York: Henry Holt.

Muller, M., R. Wrangham y D. Pilbeam (2017), *Chimpanzees and human evolution*, Cambridge: Harvard University Press.

Muller, M. N., F. W. Marlowe, R. Bugumba y P. T. Ellison (2009), «Testosterone and paternal care in East African foragers and pastoralists», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 276 (1655), pp. 347-354.

Munson, J., V. Amati, M. Collard y M. J. Macri (2014), «Classic Maya bloodletting and the cultural evolution of religious rituals: Quantifying patterns of variation in hieroglyphic texts», *PLoS One* 9 (9), e107982.

Murdock, G. P. (1934), *Our Primitive Contemporaries*, Nueva York: Macmillan.

— (1949), *Social Structure*, Nueva York: Macmillan.

Murphy, K. J. (2013), «Executive compensation: Where we are, and how we got there», en G. M. Constantinides, M. Harris y R. M. Stulz (eds.), *Handbook of the Economics of Finance* (vol. 2), Ámsterdam: Elsevier B.V.

Murphy, K. J. y J. Zabochnik (2004), «CEO pay and appointments: A market-based explanation for recent trends», *American Economic Review* 94 (2), pp. 192-196.

Murphy, R. F. (1957), «Intergroup hostility and social cohesion», *American Anthropologist* 59 (6), pp. 1018-1035.

Murray, D. R., R. Trudeau y M. Schaller (2011), «On the origins of cultural differences in conformity: Four tests of the pathogen prevalence hypothesis», *Personality and Social Psychology Bulletin* 37 (3), pp. 318-329.

Muthukrishna, M., P. Francois, S. Pourahmadi y J. Henrich (2017), «Corrupting cooperation and how anti-corruption strategies may backfire», *Nature Human Behaviour* 1 (7), pp. 1-5.

Muthukrishna, M. y J. Henrich (2016), «Innovation in the collective brain», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 371 (1690), pp. 1-14.

Muthukrishna, M., T. J. H. Morgan y J. Henrich (2016), «The when and who of social learning and conformist transmission», *Evolution and Human Behavior* 37 (1), pp. 10-20.

Muthukrishna, M., B. W. B. W. Shulman, V. Vasilescu y J. Henrich (2013), «Sociality influences cultural complexity», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 281 (1774), 20132511.

Nakahashi, W., J. Y. Wakano y J. Henrich (2012), «Adaptive social learning strategies in temporally and spatially varying environments», *Human Nature* 23 (4), pp. 386-418.

Needham, J. (1964), «The pre-natal history of the steam engine», *Transactions of*

the Newcomen Society 35 (1), pp. 3-58.

Nelson, R. R. y S. G. Winter (1985), «Evolutionary Theory of Economic Change», Cambridge: Harvard University Press.

Nettle, D., W. E. Frankenhuis e I. J. Rickard (2013), «The evolution of predictive adaptive responses in human life history», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 280, 20131343.

Newson, L. (2009), «Why do people become modern? A Darwinian explanation», *Population and Development Review* 35 (1), pp. 117-158.

Newson, L., T. Postmes, S. E. G. Lea, P. Webley, P. J. Richerson y R. McElreath (2007), «Influences on communication about reproduction: The cultural evolution of low fertility», *Evolution and Human Behavior* 28 (3), pp. 199-210.

Newson, M., M. Buhrmester y H. Whitehouse (2016), «Explaining lifelong loyalty: The role of identity fusion and self-shaping group events», *PLoS One* 11 (8), pp. 1-13.

Nicolle, D., G. A. Embleton y S. Embleton (2014), *Forces of the Hanseatic League: 13th–15th centuries*, Men-at-Arms, n.º 494, Oxford: Osprey.

Nielsen, M., D. Haun, J. Kärtner y C. H. Legare (2017), «The persistent sampling bias in developmental psychology: A call to action», *Journal of Experimental Child Psychology* 162, pp. 31-38.

Niklas, F., C. Cohrssen y C. Tayler (2016), «The sooner, the better: Early reading to children», *SAGE Open* 6 (4), pp. 1-11.

Nisbett, R. E. (2003), *The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently... and Why*, Nueva York: Free Press.

— (2009), *Intelligence and How to Get It: Why Schools and Cultures Count*, Nueva York: W. W. Norton.

Nisbett, R. E., J. Aronson, C. Blair, W. Dickens, J. Flynn, D. F. Halpern y E. Turkheimer (2012), «Intelligence: New findings and theoretical developments», *American Psychologist* 67 (2), pp. 130-159.

Nisbett, R. E. y D. Cohen (1996), *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South*, Boulder: Westview Press.

Nisbett, R. E., K. Peng, I. Choi y A. Norenzayan (2001), «Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition», *Psychological Review* 108, pp. 291-310.

Norenzayan, A. (2013), *Big Gods: How Religion Transformed Cooperation and Conflict*, Princeton: Princeton University Press.

Norenzayan, A., W. M. Gervais y K. H. Trzesniewski (2012), «Mentalizing deficits constrain belief in a personal god», *PloS One* 7 (5), e36880.

Norenzayan, A., A. F. Shariff, W. M. Gervais, A. K. Willard, R. A. McNamara, E. Slingerland y J. Henrich (2016a), «Parochial prosocial religions: Historical and contemporary evidence for a cultural evolutionary process», *Behavioral and Brain Sciences* 39, E29.

— (2016b), «The cultural evolution of prosocial religions», *Behavioral and Brain Sciences* 39, E1.

Nores, M. y W. S. Barnett (2010), «Benefits of early childhood interventions across the world: (Under) investing in the very young», *Economics of Education Review* 29 (2), pp. 271-282.

Norris, P. y R. Inglehart (2012), *Sacred and Secular: Religion and Politics Worldwide*, Cambridge: Cambridge University Press.

Nunez, M. y P. L. Harris (1998), «Psychological and deontic concepts: Separate domains or intimate connection?», *Mind and Language* 13 (2), pp. 153-170.

Nunn, N. (2007), «Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade», *Quarterly Journal of Economics* 122 (2), pp. 569-600.

— (2009), «The importance of history for economic development», *Annual Review of Economics* 1 (1), pp. 65-92.

— (2014), «Gender and missionary influence in colonial Africa», en E. Akyeampong, R. Bates, N. Nunn y J. Robinson (eds.), *Africa's Development in Historical Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 489-512.

Nunn, N. y R. S. de la Sierra (2017), «Why being wrong can be right: Magical warfare technologies and the persistence of false beliefs», *American Economic Review* 107 (5), pp. 582-587.

Nunn, N. y N. Qian (2010), «The Columbian exchange: A history of disease, food, and ideas», *World Crops* 24 (2), pp. 163-188.

— (2011), «The potato's contribution to population and urbanization: Evidence from a historical experiment», *Quarterly Journal of Economics* 126 (2), pp. 593-650.

Nunn, N. y L. Wantchekon (2011), «The slave trade and the origins of mistrust in Africa», *American Economic Review* 101 (7), pp. 3221-3252.

Nunziata, L. y L. Rocco (2014), «The Protestant ethic and entrepreneurship: Evidence from religious minorities from the former Holy Roman Empire», documento de trabajo del MPRA, mpra.ub.uni-muenchen.de/53566.

Nuvolari, A. (2004), «Collective invention during the British Industrial Revolution: the case of the Cornish pumping engine», *Cambridge Journal of Economics* 28 (3), pp. 347-363.

O'Grady, S. (2013), *And Man Created God: A History of the World at the Time of Jesus*, Nueva York: St. Martin's Press.

Obschonka, M., M. Stuetzer, P. J. Rentfrow, L. Shaw-Taylor, M. Satchell, R. K. Silbereisen, J. Potter y S. D. Gosling (2018), «In the shadow of coal: How large-scale industries contributed to present-day regional differences in personality and well-being», *Journal of Personality and Social Psychology* 115 (5), pp. 903-927.

Ockenfels, A. y J. Weinmann (1999), «Types and patterns: An experimental east-west-German comparison of cooperation and solidarity», *Journal of Public Economics* 71 (2), pp. 275-287.

Ogilvie, S. (2019), *The European Guilds*, Princeton: Princeton University Press.

Oishi, S. (2010), «The psychology of residential mobility: Implications for the self, social relationships, and well-being», *Perspectives on Psychological Science* 5 (1), pp. 5-21.

Oishi, S., S. Kesebir, F. F. Miao, T. Talhelm, Y. Endo, Y. Uchida, Y. Shibana y V. Norasakkunkit (2013), «Residential mobility increases motivation to expand social network: But why?», *Journal of Experimental Social Psychology* 49 (2), pp. 217-223.

Oishi, S., J. Schug, M. Yuki y J. Axt (2015), «The psychology of residential and relational mobilities», en M. J. Gelfand, C. Chiu e Y. Hong (eds.), *Handbook of Advances in Culture and Psychology* (vol. 5), Nueva York: Oxford University Press, pp. 221-272.

Oishi, S. y T. Talhelm (2012), «Residential mobility: What psychological research reveals», *Current Directions in Psychological Science* 21 (6), pp. 425-430.

Okbay, A., J. P. Beauchamp, M. A. Fontana, J. J. Lee, T. H. Pers, C. A. Rietveld [...], D. J. Benjamin (2016), «Genome-wide association study identifies 74 loci associated with educational attainment», *Nature* 533 (7604), pp. 539-542.

Olsson, O. y C. Paik (2016), «Long-run cultural divergence: Evidence from the Neolithic Revolution», *Journal of Development Economics* 122, pp. 197-213.

Over, H., M. Carpenter, R. Spears y M. Gattis (2013), «Children selectively trust individuals who have imitated them», *Social Development* 22 (2), pp. 215-224.

Padgett, J. F. y W. W. Powell (2012), *The Emergence of Organizations and Markets*, Princeton: Princeton University Press.

Paine, R. (1971), «Animals as capital: Comparisons among northern nomadic herders and hunters», *Anthropological Quarterly* 44 (3), pp. 157-172.

Palmstierna, M., A. Frangou, A. Wallette y R. Dunbar (2017), «Family counts: Deciding when to murder among the Icelandic Vikings», *Evolution and Human Behavior* 38 (2), pp. 175-180.

Pan, W., G. Ghoshal, C. Krumme, M. Cebrian y A. Pentland (2013), «Urban characteristics attributable to density-driven tie formation», *Nature Communications* 4, 1961.

Panero, M. E., D. S. Weisberg, J. Black, T. R. Goldstein, J. L. Barnes, H. Brownell y E. Winner (2016), «Does reading a single passage of literary fiction

really improve theory of mind? An attempt at replication», *Journal of Personality and Social Psychology* 111 (5), e46-e54.

Park, N. y C. Peterson (2010), «Does it matter where we live? The urban psychology of character strengths», *The American Psychologist* 65 (6), pp. 535-547.

Peng, Y. S. (2004), «Kinship networks and entrepreneurs in China's transitional economy», *American Journal of Sociology* 109 (5), pp. 1045-1074.

Perreault, C., C. Moya y R. Boyd (2012), «A Bayesian approach to the evolution of social learning», *Evolution and Human Behavior* 33 (5), pp. 449-459.

Pettegree, A. (2015), *Brand Luther: 1517, Printing, and the Making of the Reformation*, Nueva York: Penguin Press.

Peysakhovich, A. y D. G. Rand (2016), «Habits of virtue: Creating norms of cooperation and defection in the laboratory», *Management Science* 62 (3), pp. 631-647.

Pigfetta, A. (2012), *Magellan's Voyage: A Narrative Account of the First Circumnavigation*, Nueva York: Dover.

Pilbeam, D. y D. E. Lieberman (2017), «Reconstructing the last common ancestor to chimpanzees and humans», en M. N. Muller, R. W. Wrangham y D. Pilbeam (eds.), *Chimpanzees and Human Evolution* (pp. 22-141), Cambridge: Harvard University Press.

Pinker, S. (1997), *How the Mind Works*, Nueva York: W. W. Norton.

— (2011), *The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined*, Nueva York: Viking.

— (2018), *Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress*, Nueva York: Viking.

Pirenne, H. (1952), *Medieval Cities*, Princeton: Princeton University Press.

Plattner, S. (1989), «Economic behavior in markets», en S. Plattner (ed.), *Economic Anthropology*, Stanford: Stanford University Press, pp. 209-221.

Plomin, R., J. C. DeFries, V. S. Knopik y J. M. Neiderhiser (2016), «Top 10 replicated findings from behavioral genetics», *Perspectives in Psychological Science* 11 (1), pp. 3-23.

Plomin, R., J. DeFries, G. E. McClearn y P. McGuffin (2001), *Behavioral Genetics* (4.^a ed.), Nueva York: Worth.

Plott, C. R. y K. Zeiler (2007), «Exchange asymmetries incorrectly interpreted as evidence of endowment effect theory and prospect theory?», *American Economic Review* 97 (4), pp. 1449-1466.

Pope, H. G., E. M. Kouri y J. I. Hudson (2000), «Effects of supraphysiologic doses of testosterone on mood and aggression in normal men: A randomized controlled trial», *Archives of General Psychiatry* 57 (2), pp. 133-140.

Post, L. y R. Zwaan (2014), «What is the value of believing in free will? Two replication studies», osf.io/mnwgb.

Prak, M. y J. L. van Zanden (eds.), (2013), *Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West*, Leiden: Brill.

Pratt, T. C. y F. T. Cullen (2000), «The empirical status of Gottfredson and Hirschi's general theory of crime: A meta-analysis», *Criminology* 38 (3), pp. 931-964.

Price, J. (2010), «The effect of parental time investments: Evidence from natural within-family variation». documento de trabajo del NBER, www.uvic.ca/socialsciences/economics/assets/docs/pastdept-4/price_parental_time.pdf.

Protzko, J., B. Ouimette y J. Schooler (2016), «Believing there is no free will corrupts intuitive cooperation», *Cognition* 151, pp. 6-9.

Purzycki, B. G., C. L. Apicella, Q. D. Atkinson, E. Cohen, R. A. McNamara, A. K. Willard, D. Xygalatas, A. Norenzayan y J. Henrich (2016), «Moralistic gods, supernatural punishment and the expansion of human sociality», *Nature* 530 (7590), pp. 327-330.

Purzycki, B. G., J. Henrich, C. L. Apicella, Q. D. Atkinson, A. Baimel, E. Cohen [...], A. Norenzayan (2017), «The evolution of religion and morality: A

synthesis of ethnographic and experimental evidence from eight societies», *Religion, Brain & Behavior* 8 (2), pp. 101-132.

Purzycki, B. G. y E. C. Holland (2019), «Buddha as a God: An empirical assessment», *Method and Theory in the Study of Religion* 31, pp. 347-375.

Purzycki, B. G., C. T. Ross, C. L. Apicella, Q. D. Atkinson, E. Cohen, R. A. McNamara [...], J. Henrich (2018), «Material security, life history, and moralistic religions: A cross-cultural examination», *PLoS One* 13 (3), e0193856.

Purzycki, B. G., A. K. Willard, E. K. Klocová, C. Apicella, Q. Atkinson, A. Bolyanatz [...], C. T. Ross (2019), «The moralization bias of gods' minds: A cross-cultural test» (en preparación).

Putterman, L. (2008), «Agriculture, diffusion and development: Ripple effects of the Neolithic revolution», *Economica* 75 (300), pp. 729-748.

Putterman, L. y D. N. Weil (2010), «Post-1500 population flows and the long-run determinants of economic growth and inequality», *Quarterly Journal of Economics* 125 (4), pp. 1627-1682.

Puurtilinen, M. y T. Mappes (2009), «Between-group competition and human cooperation», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 276 (1655), pp. 355-360.

Rad, M. S., A. J. Martingano y J. Ginges (2018), «Toward a psychology of *Homo sapiens*: Making psychological science more representative of the human population», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 115 (45), pp. 11401-11405.

Radcliffe-Brown, A. R. (1964), *The Andaman Islanders*, Glencoe: Free Press.

Rai, T. S. y K. J. Holyoak (2013), «Exposure to moral relativism compromises moral behavior», *Journal of Experimental Social Psychology* 49 (6), pp. 995-1001.

Ramseyer, V. (2006), *The Transformation of a Religious Landscape: Medieval Southern Italy, 850–1150*, Ithaca: Cornell University Press.

Rand, D. G. (2016), «Cooperation, fast and slow: Meta-analytic evidence for a

theory of social heuristics and self-interested deliberation», *Psychological Science* 27 (9), pp. 1192-1206.

Rand, D. G., A. Dreber, O. S. Haque, R. J. Kane, M. A. Nowak y S. Coakley (2014), «Religious motivations for cooperation: An experimental investigation using explicit primes», *Religion, Brain & Behavior* 4 (1), pp. 31-48.

Rand, D. G., A. Peysakhovich, G. T. Kraft-Todd, G. E. Newman, O. Wurzbacher, M. A. Nowak y J. D. Greene (2014), «Social heuristics shape intuitive cooperation», *Nature Communications* 5, 3677.

Rao, L.-L., R. Han, X.-P. Ren, X.-W. Bai, R. Zheng, H. Liu [...], S. Li (2011), «Disadvantage and prosocial behavior: The effects of the Wenchuan earthquake», *Evolution and Human Behavior* 32 (1), pp. 63-69.

Rauh, N. K. (1993), *The Sacred Bonds of Commerce: Religion, Economy, and Trade Society at Hellenistic Roman Delos, 166–87 B.C.*, Leiden: Brill.

Redmond, E. M. y C. S. Spencer (2012), «Chieftdoms at the threshold: The competitive origins of the primary state», *Journal of Anthropological Archaeology* 31 (1), pp. 22-37.

Reich, D. (2018), *Who We Are and How We Got Here: Ancient DNA and the New Science of the Human Past*, Nueva York: Oxford University Press.

Rendell, L., L. Fogarty, W. J. E. Hoppitt, T. J. H. Morgan, M. M. Webster y K. N. Laland (2011), «Cognitive culture: Theoretical and empirical insights into social learning strategies», *Trends in Cognitive Sciences* 15 (2), pp. 68-76.

Rentfrow, P. J., S. D. Gosling, J. Potter, P. J. Rentfrow, S. D. Gosling y J. Potter (2017), «A theory of the emergence, persistence, and expression of geographic variation in psychological characteristics», *Perspectives on Psychological Science* 3 (5), pp. 339-369.

Reyes-García, V., R. Godoy, T. Huanca, W. Leonard, T. McDade, S. Tanner y V. Vadez (2007), «The origins of monetary income inequality: Patience, human capital, and division of labor», *Evolution and Human Behavior* 28 (1), pp. 37-47.

Reynolds, B. (2006), «A review of delay-discounting research with humans: Relations to drug use and gambling», *Behavioural Pharmacology* 17 (8), pp.

651-667.

Richardson, G. (2004), «Guilds, laws, and markets for manufactured merchandise in late-medieval England», *Explorations in Economic History* 41 (1), pp. 1-25.

— (2005), «Craft guilds and Christianity in late-medieval England: A rational-choice analysis», *Rationality and Society* 17 (2), pp. 139-189.

Richardson, G. y M. McBride (2009), «Religion, longevity, and cooperation: The case of the craft guild», *Journal of Economic Behavior and Organization* 71 (2), pp. 172-186.

Richerson, P. J., R. Baldini, A. Bell, K. Demps, K. Frost, V. Hillis [...], M. R. Zefferman (2016), «Cultural group selection plays an essential role in explaining human cooperation: A sketch of the evidence», *Behavioral and Brain Sciences* 39, pp. 1-68.

Richerson, P. J. y R. Boyd (2005), *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*, Chicago: University of Chicago Press.

Richerson, P. J., R. Boyd y R. L. Bettinger (2001), «Was agriculture impossible during the Pleistocene but mandatory during the Holocene? A climate change hypothesis», *American Antiquity*, 66 (3), pp. 387-411.

Rigoni, D., S. Kuhn, G. Gaudino, G. Sartori y M. Brass (2012), «Reducing self-control by weakening belief in free will», *Consciousness and Cognition* 21 (3), pp. 1482-1490.

Rindermann, H. y J. Thompson (2011), «Cognitive capitalism: The effect of cognitive ability on wealth, as mediated through scientific achievement and economic freedom», *Psychological Science* 22 (6), pp. 754-763.

Ritter, M. L. (1980), «The conditions favoring age-set organization», *Journal of Anthropological Research* 36 (1), pp. 87-104.

Rives, J. B. (2006), *Religion in the Roman Empire*, Hoboken: Wiley-Blackwell.

Robbins, E., J. Shepard y P. Rochat (2017), «Variations in judgments of intentional action and moral evaluation across eight cultures», *Cognition* 164,

pp. 22-30.

Robinson, J. A. y D. Acemoglu (2011), «Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty», presentación de PowerPoint, conferencia Morishima, Escuela de Economía de Londres, 6 de junio,
www.lse.ac.uk/assets/richmedia/channels/publicLecturesAndEvents/slides/20110

Rockmore, D. N., C. Fang, N. J. Foti, T. Ginsburg y D. C. Krakauer (2017), «The cultural evolution of national constitutions», *Journal of the Association for Information Science and Technology* 69 (3), pp. 483-494.

Rolt, L. T. C. y J. S. Allen (1977), *The Steam Engine of Thomas Newcomen*, Nueva York: Science History.

Roscoe, P. B. (1989), «The pig and the long yam: The expansion of a Sepik cultural complex», *Ethnology* 28 (3), pp. 219-231.

Ross, L. y R. E. Nisbett (1991), *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology*, Filadelfia: Temple University Press.

Ross, M. C. (1985), «Concubinage in Anglo-Saxon England», *Past and Present* 108, pp. 3-34.

Rowe, W. T. (2002), «Stability and social change», en J. K. Fairbank y D. Twitchett (eds.), *The Cambridge History of China* (vol. 9, pp. 473-562), Cambridge: Cambridge University Press.

Roy, T. (2013), «Appenticeship and Industrialization in India, 1600–1930», en M. Prak y J. L. van Zanden (eds.), *Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West* (pp. 69-92), Leiden: Brill.

Ruan, J., Z. Xie y X. Zhang (2015), «Does rice farming shape individualism and innovation?», *Food Policy* 56, pp. 51-58.

Rubin, J. (2014), «Printing and Protestants: An empirical test of the role of printing in the Reformation», *Review of Economics and Statistics* 96 (2), pp. 270-286.

— (2017), *Rulers, Religion, and Riches: Why the West Got Rich and the Middle East Did Not*, Cambridge: Cambridge University Press.

Rustagi, D., S. Engel y M. Kosfeld (2010a), «Conditional cooperation and costly monitoring explain success in forest commons management», *Science* 330 (6006), pp. 961-965.

Rustagi, D. y M. Veronesi (2017), «Waiting for Napoleon? Democracy and norms of reciprocity across social groups», documento de trabajo, www.brown.edu/academics/economics/sites/br.

Sääksvuori, L., T. Mappes y M. Puurtinen (2011), «Costly punishment prevails in intergroup conflict», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 278 (1723), pp. 3428-3436.

Saccomandi, G. y R. W. Ogden (2014), *Mechanics and Thermomechanics of Rubberlike Solids*, Vienna: Springer.

Sahlins, M. (1998), «The original affluent society», en J. Gowdy (ed.), *Limited Wants, Unlimited Means: A Reader on Hunter-Gatherer Economics and the Environment*, Washington D. C.: Island Press-The Center for Resource Economics, pp. 5-41.

Sahlins, M. D. (1961), «The segmentary lineage: An organization of predatory expansion», *American Anthropologist* 63 (2), pp. 322-345.

— (1963), «Poor man, rich man, big-man, chief: Political types in Melanesia and Polynesia», *Comparative Studies in Society and History* 5 (3), pp. 285-303.

Salali, G. D., N. Chaudhary, J. Thompson, O. M. Grace, X. M. van der Burgt, M. Dyble [...], A. B. Migliano (2016), «Knowledge-sharing networks in hunter-gatherers and the evolution of cumulative culture», *Current Biology* 26 (18), pp. 2516-2521.

Salali, G. D. y A. B. Migliano (2015), «Future discounting in Congo Basin hunter-gatherers declines with socio-economic transitions», *PLoS One* 10 (9), pp. 1-10.

Salvador, A. (2005), «Coping with competitive situations in humans», *Neuroscience and Biobehavioral Reviews* 29, pp. 195-205.

Salvador, A. y R. Costa (2009), «Coping with competition: Neuroendocrine responses and cognitive variables», *Neuroscience and Biobehavioral Reviews* 33

(2), pp. 160-170.

Sampson, R. J. y J. H. Laub (1993), *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life*, Cambridge: Harvard University Press.

Sampson, R., J. Laub y C. Wimer (2006), «Does marriage reduce crime? A counterfactual approach to within-individual causal effects», *Criminology* 44 (3), pp. 465-509.

Sanchez-Burks, J. (2002), «Protestant relational ideology and (in)attention to relational cues in work settings», *Journal of Personality and Social Psychology* 83 (4), pp. 919-929.

— (2005), «Protestant relational ideology: The cognitive underpinnings and organizational implications of an American anomaly», *Research in Organizational Behavior* 26, pp. 265-305.

Sanders, M. A., S. D. Shirk, C. J. Burgin y L. L. Martin (2012), «The gargle effect: Rinsing the mouth with glucose enhances self-control», *Psychological Science* 23 (12), pp. 1470-1472.

Sasson, D. y A. Greif (2011), «Risk, institutions and growth: Why England and not China?», documento de trabajo del IZA 5598, pp. 1-51.

Sato, K., M. Yuki, K. Takemura, J. Schug y S. Oishi (2008), «The “openness” of a society determines the relationship between self-esteem and subjective well-being (1): A cross-societal comparison», *International Journal of Psychology* 43 (3-4), p. 652.

Schaller, M., L. G. I. Conway y T. L. Tanchuk (2002), «Selective pressures on the once and future contents of ethnic stereotypes: Effects of the communicability of traits», *Journal of Personality and Social Psychology* 82 (6), pp. 861-877.

Schaller, M. y D. R. Murray (2008), «Pathogens, personality, and culture: Disease prevalence predicts worldwide variability in sociosexuality, extraversion, and openness to experience», *Journal of Personality and Social Psychology* 95 (1), pp. 212-221.

Schaltegger, C. A. y B. Torgler (2010), «Work ethic, Protestantism, and human

capital», *Economics Letters* 107 (2), pp. 99-101.

Schapera, I. (1930), *The Khoisan Peoples of South Africa*, Londres: Routledge.

Scheff, T. J. (1988), «Shame and conformity: The deference-emotion system», *American Sociological Review* 53 (3), pp. 395-406.

Scheidel, W. (2008), *Monogamy and polygyny in Greece, Rome and world history*, documento reciente, ssrn.com/abstract=1214729.

— (2009a), «A peculiar institution? Greco-Roman monogamy in global context», *History of the Family* 14 (3), pp. 280-291.

— (2009b), «Sex and empire: A Darwinian perspective», en I. Morris y W. Scheidel (eds.), *The Dynamics of Ancient Empires: State Power from Assyria to Byzantium*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 255-324.

— (2019), *Escape from Rome: The Failure of Empire and the Road to Prosperity*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.

Scheve, K. y D. Stasavage (2010), «The conscription of wealth: Mass warfare and the demand for progressive taxation», *International Organization* 64 (4), pp. 529-561.

Schmitt, D. P., J. Allik, R. R. McCrae y V. Benet-Martinez (2007), «The geographic distribution of big five personality traits: Patterns and profiles of human self-description across 56 nations», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 38 (2), pp. 173-212.

Schneider, D. M. y G. C. Homans (1955), «Kinship terminology and the American kinship system», *American Anthropologist* 57 (6), pp. 1194-1208.

Schulz, J. (2019), «Kin networks and institutional development», documento de trabajo, papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2877828.

Schulz, J. F., D. Barahmi-Rad, J. Beauchamp y J. Henrich (2018), «The origins of WEIRD psychology», 22 de junio, <https://psyarxiv.com/d6qhu/>.

Schulz, J. F., D. Bahrami-Rad, J. P. Beauchamp y J. Henrich (2019), «Global psychological variation, intensive kinship and the Church», *Science* 366 (707),

pp. 1-12.

Schwartz, S. H. y W. Bilsky (1990), «Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications», *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (5), pp. 878-891.

Scoville, W. C. (1953), «The Huguenots in the French economy, 1650–1750», *Quarterly Journal of Economics* 67 (3), pp. 423-444.

Seife, C. (2000), *Zero: The Biography of a Dangerous Idea*, Londres: Souvenir Press.

Sellen, D. W., M. Borgerhoff Mulder y D. F. Sieff (2000), «Fertility, offspring quality, and wealth in Datoga pastoralists», en L. Cronk, N. Chagnon y W. Irons (eds.), *Adaptation and Human Behavior: An Anthropological Perspective*, Nueva York: Aldine de Gruyter, pp. 91-114.

Sequeira, S., N. Nunn y N. Qian (2020), «Immigrants and the making of America», *Review of Economic Studies*, 87 (1), pp. 382-419.

Serafinelli, M. y G. Tabellini (2017), «Creativity over time and space», documento de trabajo, ssrn.com/abstract=3070203.

Shariff, A. F., J. D. Greene, J. C. Karremans, J. B. Luguri, C. J. Clark, J. W. Schooler, R. F. Baumeister, K. D. Vohs (2014), «Free will and punishment: A mechanistic view of human nature reduces retribution», *Psychological Science* 25 (8), pp. 1563-1570.

Shariff, A. F. y A. Norenzayan (2007), «God is watching you: Priming God concepts increases prosocial behavior in an anonymous economic game», *Psychological Science* 18 (9), pp. 803-809.

— (2011), «Mean gods make good people: Different views of God predict cheating behavior», *International Journal for the Psychology of Religion* 21 (2), pp. 85-96.

Shariff, A. F. y M. Rhemtulla (2012), «Divergent effects of beliefs in heaven and hell on national crime rates», *PLoS One* 7 (6), e39048.

Shariff, A. F., A. K. Willard, T. Andersen y A. Norenzayan (2016), «Religious

priming: A metaanalysis with a focus on prosociality», *Personality and Social Psychology Review* 20 (1), pp. 27-48.

Shaw, B. D. y R. P. Saller (1984), «Close-kin marriage in Roman society?», *Man* 19 (3), pp. 432-444.

Shenk, M. K., M. C. Towner, E. A. Voss y N. Alam (2016), «Consanguineous marriage, kinship ecology, and market transition», *Current Anthropology* 57 (13), pp. S167-S180.

Shenkar, O. (2010), *Copcats: How Smart Companies Use Imitation to Gain a Strategic Edge*, Cambridge: Harvard Business Press.

Shepherd, W. R. (1926), «The Carolingian and Byzantine Empires and the Caliphate About 814» [mapa], en W. R. Shepherd (ed.), *Historical Atlas*, Nueva York: Henry Holt, pp. 54-55.

Shleifer, A. (2004), «Does competition destroy ethical behavior?», *American Economic Review* 94 (2), pp. 414-418.

Shrivastava, S. (ed.), (2004), *Medical Device Materials: Proceedings from the Materials and Processes for Medical Devices Conference (8-10 de septiembre de 2003)*, Materials Park: ASM International.

Shutts, K., M. R. Banaji y E. S. Spelke (2010), «Social categories guide young children's preferences for novel objects», *Developmental Science* 13 (4), pp. 599-610.

Shutts, K., K. D. Kinzler y J. M. DeJesus (2013), «Understanding infants' and children's social learning about foods: Previous research and new prospects», *Developmental Psychology* 49 (3), pp. 419-425.

Shutts, K., K. D. Kinzler, C. B. Mckee y E. S. Spelke (2009), «Social information guides infants' selection of foods», *Journal of Cognition and Development* 10 (1-2), pp. 1-17.

Sibley, C. G. y J. Bulbulia (2012), «Faith after an earthquake: A longitudinal study of religion and perceived health before and after the 2011 Christchurch New Zealand earthquake», *PLoS One* 7 (12), e49648.

Sikora, M., A. Seguin-Orlando, V. C. Sousa, A. Albrechtsen, A. Ko, S. Rasmussen [...], E. Willerslev (2017), «Ancient genomes show social and reproductive behavior of early Upper Paleolithic foragers», *Science* 358 (6363), pp. 659-662.

Silk, J. B. (1987), «Adoption among the Inuit», *Ethos* 15 (3), pp. 320-330.

Silver, M. (1995), *Economic Structures of Antiquity*, Londres: Westport Press.

Silverman, P. y R. J. Maxwell (1978), «How do I respect thee? Let me count the ways: Deference towards elderly men and women», *Behavior Science Research* 13 (2), pp. 91-108.

Simon, J. L. y R. J. Sullivan (1989), «Population size, knowledge stock, and other determinants of agricultural publication and patenting: England, 1541-1850», *Explorations in Economic History* 26 (1), pp. 21-44.

Singh, M. y J. Henrich (2019), «Self-denial by shamans promotes perceptions of religious credibility», prepublicación, <https://doi.org/10.31234/osf.io/kvtqp>.

Singh, M., T. Kaptchuck y J. Henrich (2019), «Small gods, rituals, and cooperation: The Mentawai crocodile spirit Sikaoinan», prepublicación, <https://doi.org/10.31235/osf.io/npkdy>.

Siziba, S. y E. Bulte (2012), «Does market participation promote generalized trust? Experimental evidence from Southern Africa», *Economic Letters* 117 (1), pp. 156-160.

Slingerland, E. (2008), *What Science Offers the Humanities: Integrating Body and Culture*, Cambridge: Cambridge University Press.

— (2014), *Trying Not to Try: The Art and Science of Spontaneity*, Nueva York: Crown.

Slingerland, E. y M. Chudek (2011), «The prevalence of mind-body dualism in early China», *Cognitive Science* 35 (5), pp. 997-1007.

Slingerland, E., M. W. Monroe, B. Sullivan, R. F. Walsh, D. Veidlinger, W. Noseworthy [...], R. Spicer, «Historians respond to Whitehouse et al. (2019), “Complex societies precede moralizing gods throughout world history”»,

Journal of Cognitive Historiography, de próxima publicación.

Slingerland, E., R. Nichols, K. Nielbo y C. Logan (2018), «The distant reading of religious texts: A “big data” approach to mind-body concepts in early China», *Journal of the American Academy of Religion* 85 (4), pp. 985-1016.

Smaldino, P., A. Lukaszewski, C. von Rueden y M. Gurven (2019), «Niche diversity can explain cross-cultural differences in personality structure», *Nature Human Behaviour* 3, pp. 1276-1283.

Smaldino, P. E., J. C. Schank y R. McElreath (2013), «Increased costs of cooperation help cooperators in the long run», *American Naturalist* 181 (4), pp. 451-463.

Smith, A. (1997), «Lecture on the influence of commerce on manners», en D. B. Klein (ed.), *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct* (pp. 17-20), Ann Arbor: University of Michigan Press.

Smith, C. E. (1972), «Papal Enforcement of Some Medieval Marriage Laws», Port Washington: Kennikat Press.

Smith, D. N. (2015), «Profit maxims: Capitalism and the common sense of time and money», *Current Perspectives in Social Theory* 33, pp. 29-74.

Smith, K., T. Larroucau, I. A. Mabulla y C. L. Apicella (2018), «Hunter-gatherers maintain assortativity in cooperation despite high-levels of residential change and mixing», *Current Biology* 28 (19), P3152-P3157.E4.

Smith, V. A. (1917), *Akkar, the Great Mogul, 1542–1605*, Oxford: Clarendon Press.

Smith, W. y S. Cheetham (1880), *A Dictionary of Christian Antiquities*, Londres: John Murray.

Smith-Greenaway, E. (2013), «Maternal reading skills and child mortality in Nigeria: A reassessment of why education matters», *Demography* 50 (5), pp. 1551-1561.

Smyth, R. B. (1878), *The Aborigines of Victoria*, Melbourne: J. Ferres.

Sneader, W. (2005), *Drug Discovery: A History*, Chichester: Wiley.

Snell, W. W. (1964), *Kinship Relations in Machiguenga*, Dallas: SIL International.

Soler, H., P. Vinayak y D. Quadagno (2000), «Biosocial aspects of domestic violence», *Psychoneuroendocrinology* 25 (7), pp. 721-739.

Soltis, J., R. Boyd y P. Richerson (1995), «Can group-functional behaviors evolve by cultural group selection?», *Current Anthropology* 36 (13), pp. 473-494.

Sosis, R. y W. P. Handwerker (2011), «Psalms and coping with uncertainty: Religious Israeli women's responses to the 2006 Lebanon War», *American Anthropologist* 113 (1), pp. 40-55.

Sowell, T. (1998), *Conquests and Cultures: An International History*, Nueva York: Basic Books.

Speake, G. (ed.), (1987), «Monks and missions», en *Atlas of the Christian Church*, Nueva York: Facts on File, pp. 44-45.

Spencer, C. S. (2010), «Territorial expansion and primary state formation», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (16), pp. 7119-7126.

Spencer, C. S. y E. M. Redmond (2001), «Multilevel selection and political evolution in the Valley of Oaxaca, 500–100 B.C.», *Journal of Anthropological Archaeology* 20 (2), pp. 195-229.

Spenkuch, J. L. (2017), «Religion and work: Micro evidence from contemporary Germany», *Journal of Economic Behavior and Organization* 135, pp. 193-214.

Sperber, D. (1996), *Explaining Culture: A Naturalistic Approach*, Oxford-Cambridge: Blackwell.

Sperber, D., F. Clement, C. Heintz, O. Mascaro, H. Mercier, G. Origgi y D. Wilson (2010), «Epistemic vigilance», *Mind and Language* 25 (4), pp. 359-393.

Squicciarini, M. P. y N. Voigtländer (2015), «Human capital and industrialization: Evidence from the age of the Enlightenment», *Quarterly*

Journal of Economics 130 (4), pp. 1825-1883.

Squires, M. (2017), «Kinship taxation as a constraint to microenterprise growth: Experimental evidence from Kenya», documento de trabajo, uvic.ca/socialsciences/economics/assets/docs/seminars/Squires%20Kinship%20T

Srinivasan, M., Y. Dunham, C. M. Hicks y D. Barner (2016), «Do attitudes toward societal structure predict beliefs about free will and achievement? Evidence from the Indian caste system», *Developmental Science* 19 (1), pp. 109-125.

Stanner, W. E. H. (1934), «Ceremonial economics of the Mulluk Mulluk and Madngella Tribes of the Daly River, North Australia: A preliminary paper», *Oceania* 4 (4), pp. 458-471.

Stark, R. y T. Hirschi (1969), «Hellfire and delinquency», *Social Problems* 17 (2), pp. 202-213.

Starkweather, K. E. y R. Hames (2012), «A survey of non-classical polyandry», *Human Nature* 23 (2), pp. 149-172.

Stasavage, D. (2011), *States of Credit: Size, Power, and the Development of European Polities*, Princeton: Princeton University Press.

— (2014), «Was Weber right? The role of urban autonomy in Europe's rise», *American Political Science Review* 108 (2), pp. 337-354.

— (2016), «Representation and consent: Why they arose in Europe and not elsewhere», *Annual Review of Political Science* 19 (1), pp. 145-162.

Stephens-Davidowitz, S. (2018), *Everybody Lies: Big Data, New Data, and What the Internet Can Tell Us About Who We Really Are*, Nueva York: Dey Street Books [trad. cast.: *Todo el mundo miente*, Madrid: Capitán Swing, 2019].

Stephenson, C. (1933), *Borough and Town: A Study of Urban Origins in England*, Monographs of the Mediaeval Academy of America, Cambridge: Mediaeval Academy of America.

Stillman, T. F. y R. F. Baumeister (2010), «Guilty, free, and wise: Determinism and psychopathy diminish learning from negative emotions», *Journal of*

Experimental Social Psychology 46 (6), pp. 951-960.

Storey, A. E., C. J. Walsh, R. L. Quinon y K. Wynne-Edwards (2000), «Hormonal correlates of paternal responsiveness in new and expectant fathers», *Evolution and Human Behavior* 21 (2), pp. 79-95.

Strassmann, B. I. y N. T. Kurapati (2016), «What explains patrilineal cooperation?», *Current Anthropology* 57 (supl. 13), pp. S118-S130.

Strassmann, B. I., N. T. Kurapati, B. F. Hug, E. E. Burke, B. W. Gillespie, T. M. Karafet y M. F. Hammer (2012), «Religion as a means to assure paternity», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109 (25), pp. 9781-9785.

Strathern, M. (1992), *After Nature: English Kinship in the Late Twentieth Century*, Cambridge: Cambridge University Press.

Stringham, E. (2015), «On the origins of stock markets», en C. J. Coyne y P. J. Boettke (eds.), *The Oxford Handbook of Austrian Economics* (pp. 1-20), Nueva York: Oxford University Press.

Strömbäck, C., T. Lind, K. Skagerlund, D. Västfjäll y G. Tinghög (2017), «Does self-control predict financial behavior and financial well-being?», *Journal of Behavioral and Experimental Finance* 14, pp. 30-38.

Stuchlik, M. (1976), *Life on a Half Share: Mechanisms of Social Recruitment Among the Mapuche of Southern Chile*, Londres: C. Hurst.

Sturtevant, W. C. (1978), *Handbook of North American Indians: Arctic*, Washington D. C.: Smithsonian Institution.

Su, J. C. y S. Oishi (2010), «Culture and self-enhancement. A social relation analysis», manuscrito sin publicar.

Suh, E. M. (2002), «Culture, identity consistency, and subjective well-being», *Journal of Personality and Social Psychology* 83 (6), pp. 1378-1391.

Swann, W. B. y M. D. Buhrmester (2015), «Identity fusion», *Current Directions in Psychological Science* 24 (1), pp. 52-57.

Swann, W. B., J. Jetten, A. Gómez, H. Whitehouse y B. Bastian (2012), «When

group membership gets personal: A theory of identity fusion», *Psychological Review* 119 (3), pp. 441-456.

Sznycer, D., J. Tooby, L. Cosmides, R. Porat, S. Shalvi y E. Halperin (2016), «Shame closely tracks the threat of devaluation by others, even across cultures», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 113 (10), 201514699.

Sznycer, D., D. Xygalatas, E. Agey, S. Alami, X.-F. An, K. I. Ananyeva [...], J. Tooby (2018), «Cross-cultural invariances in the architecture of shame», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 115 (39), 201805016.

Szwed, M., F. Vinckier, L. Cohen y S. Dehaene (2012), «Towards a universal neurobiological architecture for learning to read», *Behavioral and Brain Sciences* 35 (5), pp. 308-309.

Tabellini, G. (2010), «Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe», *Journal of the European Economic Association* 8 (4), pp. 677-716.

Takahashi, T. (2005), «Loss of self-control in intertemporal choice may be attributable to logarithmic time-perception», *Medical Hypotheses* 65 (4), 691-93.

Takahashi, T., T. Hadzibeganovic, S. A. Cannas, T. Makino, H. Fukui y S. Kitayama (2009), «Cultural neuroeconomics of intertemporal choice», *Neuroendocrinology Letters* 30 (2), pp. 185-191.

Talhelm, T. (2015), «The rice theory of culture», tesis, Departamento de Psicología, Universidad de Virginia.

Talhelm, T., J. Graham y J. Haidt, «The budding collectivism revolution», documento de trabajo.

Talhelm, T., X. Zhang, S. Oishi, C. Shimin, D. Duan, X. Lan y S. Kitayama (2014), «Large-scale psychological differences within China explained by rice versus wheat agriculture», *Science* 344 (6184), pp. 603-608.

Tarr, B., J. Launay, E. Cohen y R. Dunbar (2015), «Synchrony and exertion during dance independently raise pain threshold and encourage social bonding», *Biology Letters* 11 (10), pp. 1-4.

Tarr, B., J. Launay y R. I. M. Dunbar (2014), «Music and social bonding: “Self-other” merging and neurohormonal mechanisms», *Frontiers in Psychology* 5, 1096.

— (2016), «Silent disco: Dancing in synchrony leads to elevated pain thresholds and social closeness», *Evolution and Human Behavior* 37 (5), pp. 343-349.

Taylor, J. (2003), «Risk-taking behavior in mutual fund tournaments», *Journal of Economic Behavior and Organization* 50 (3), pp. 373-383.

Tenney, E. R., J. E. Small, R. L. Kondrad, V. K. Jaswal y B. A. Spellman (2011), «Accuracy, confidence, and calibration: How young children and adults assess credibility», *Developmental Psychology* 47 (4), pp. 1065-1077.

Terashima, H. y B. S. Hewlett (2016), *Social Learning and Innovation in Contemporary Hunter-Gatherers: Evolutionary and Ethnographic Perspectives*, Tokio: Springer.

Thompson, E. P. (1967), «Time, work-discipline, and industrial capitalism», *Past and Present* 38 (1), pp. 56-97.

Thomson, R., M. Yuki, T. Talhelm, J. Schug, M. Kito, A. H. Ayanian [...], M. L. Visserman (2018), «Relational mobility predicts social behaviors in 39 countries and is tied to historical farming and threat», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 115 (29), pp. 7521-7526.

Thoni, C. (2017), «Trust and cooperation: Survey evidence and behavioral experiments», en P. van Lange, B. Rockenbach y M. Yamagishi (eds.), *Trust in Social Dilemmas* (pp. 155-172), Nueva York: Oxford University Press.

Tierney, B. (1997), *The Idea of Natural Rights*, Atlanta: Scholars Press for Emory University.

Tilly, C. (1993), *Coercion, Capital and European States, AD 990–1992*, Hoboken: Wiley.

Tocqueville, A. de (1835; 1969), *Democracy in America*, Garden City: Doubleday [trad. cast.: *La democracia en América*, Madrid: Akal, 2007].

Todd, E. (1985), *Explanation of Ideology: Family Structure and Social System*,

Hoboken: Blackwell.

Tönnies, F. (2011), *Community and Society*, Nueva York: Dover.

Toren, C. (1990), *Making Sense of Hierarchy*, Londres: Athlone Press.

Torgler, B. y C. Schaltegger (2014), «Suicide and religion: New evidence on the differences between Protestantism and Catholicism», *Journal for the Scientific Study of Religion* 53 (2), pp. 316-340.

Toubert, P. (1996), «The Carolingian moment», en A. Burguiere, C. Klapisch-Zuber, M. Segalen y F. Zonabend (eds.), *A History of the Family*, Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, pp. 379-406.

Tracer, D. P. (2003), «Selfishness and fairness in economic and evolutionary perspective: An experimental economic study in Papua New Guinea», *Current Anthropology* 44 (3), pp. 432-438.

— (2004), «Market integration, reciprocity, and fairness in rural Papua New Guinea: Results from two-village Ultimatum Game experiments», en J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr y H. Gintis (eds.), *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 232-259.

Tracer, D. P., I. Mueller y J. Morse (2014), «Cruel to be kind: Effects of sanctions and third-party enforcers on generosity in Papua New Guinea», en J. Ensminger y J. Henrich (eds.), *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*, Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 177-196.

Tracy, J. L. y D. Matsumoto (2008), «The spontaneous expression of pride and shame: Evidence for biologically innate nonverbal displays», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 105 (33), pp. 11655-11660.

Triandis, H. C. (1989), «The self and social-behavior in differing cultural contexts», *Psychological Review* 96 (3), pp. 506-520.

— (1994), *Culture and Social Behavior*, Nueva York: McGraw-Hill.

— (1995), *Individualism and Collectivism*. New Directions in Social Psychology, Boulder, Colorado: Westview Press.

Trompenaars, A. y C. Hampden-Turner (1998), *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Global Business*, Nueva York: McGraw-Hill.

Tu, Q. y E. Bulte (2010), «Trust, market participation and economic outcomes: Evidence from rural China», *World Development* 38 (8), pp. 1179-1190.

Tu, Q., E. Bulte y S. Tan (2011), «Religiosity and economic performance: Micro-econometric evidence from Tibetan area», *China Economic Review* 22 (1), pp. 55-63.

Tucker, B. (2012), «Do risk and time experimental choices represent individual strategies for coping with poverty or conformity to social norms?», *Current Anthropology* 53 (2), pp. 149-180.

Turchin, P. (2005), *War and Peace and War: The Life Cycles of Imperial Nations*, Nueva York: Pi Press-Pearson.

— (2010), «Warfare and the evolution of social complexity: A multilevel-selection approach», *Structure and Dynamics* 4 (3), pp. 1-37.

— (2015), *Ultrasociety: How 10,000 Years of War Made Humans the Greatest Cooperators on Earth*, Chaplin: Beresta Books.

Turchin, P., T. E. Currie, E. A. L. Turner y S. Gavrillets (2013), «War, space, and the evolution of Old World complex societies», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 110 (41), pp. 16384-16389.

Turchin, P., T. E. Currie, H. Whitehouse, P. Francois, K. Feeney, D. Mullins [...], C. Spencer (2017), «Quantitative historical analyses uncover a single dimension of complexity that structures global variation in human social organization», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 115 (2), e144-e151.

Turner, G. (1859), *Nineteen Years in Polynesia: Missionary Life, Travels, and Researches in the Islands of the Pacific*, Londres: John Snow, Pasternoster Row.

Tuzin, D. (1976), *The Ilahita Arapesh: Dimensions of Unity*, Berkeley:

University of California Press.

— (2001), *Social Complexity in the Making: A Case Study Among the Arapesh of New Guinea*, Londres: Routledge.

Ubl, K. (2008), *Inzestverbot und Gesetzgebung. Die Konstruktion eines Verbrechens*, 300-1100, Berlín: Walter de Gruyter.

Uhlmann, E. L., T. A. Poehlman, D. Tannenbaum y J. A. Bargh (2010), «Implicit Puritanism in American moral cognition», *Journal of Experimental Social Psychology* 47 (2), pp. 312-320.

Uhlmann, E. L. y J. Sanchez-Burks (2014), «The implicit legacy of American Protestantism», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 45 (6), pp. 992-1006.

Vaish, A., M. Carpenter y M. Tomasello (2011), «Young children's responses to guilt displays», *Developmental Psychology* 47 (5), pp. 1248-1262.

Van Baaren, R., L. Janssen, T. L. Chartrand y A. Dijksterhuis (2009), «Where is the love? The social aspects of mimicry», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences* 364 (1528), pp. 2381-2389.

Van Berkhout, E. T. y J. M. Malouff (2016), «The efficacy of empathy training: A meta-analysis of randomized controlled trials», *Journal of Counseling Psychology* 63 (1), pp. 32-41.

Van Cleve, J. y E. Akçay (2014), «Pathways to social evolution: Reciprocity, relatedness, and synergy», *Evolution* 68 (8), pp. 2245-2258.

Van Honk, J., J. S. Peper y D. J. L. G. Schutter (2005), «Testosterone reduces unconscious fear but not consciously experienced anxiety: Implications for the disorders of fear and anxiety», *Biological Psychiatry* 58 (3), pp. 218-225.

Van Honk, J., D. J. L. G. Schutter, E. J. Hermans, P. Putman, A. Tuiten y H. Koppeschaar (2004), «Testosterone shifts the balance between sensitivity for punishment and reward in healthy young women», *Psychoneuroendocrinology* 29 (7), pp. 937-943.

Van Honk, J., D. Terburg y P. A. Bos (2011), «Further notes on testosterone as a social hormone», *Trends in Cognitive Sciences* 15 (7), pp. 291-292.

Van Honk, J., A. Tuiten, E. Hermans, P. Putman, H. Koppeschaar, J. Thijssen, R. Verbaten y L. van Doornen (2001), «A single administration of testosterone induces cardiac accelerative responses to angry faces in healthy young women», *Behavioral Neuroscience* 115 (1), pp. 238-242.

Van Hoorn, A. y R. Maseland (2013), «Does a Protestant work ethic exist? Evidence from the well-being effect of unemployment», *Journal of Economic Behavior and Organization* 91, pp. 1-12.

Van Schaik, C. P., M. Ancrenaz, G. Borgen, B. Galdikas, C. D. Knott, I. Singleton, A. Suzuki, S. S. Utami y M. Merrill (2003), «Orangutan cultures and the evolution of material culture», *Science* 299 (5603), pp. 102-105.

Van Zanden, J. L. (2009a), *The Long Road to the Industrial Revolution: The European Economy in a Global Perspective, 1000–1800* (vol. 1), Leiden: Brill.

— (2009b), «The skill premium and the “great divergence”», *European Review of Economic History* 13 (1), pp. 121-153.

Van Zanden, J. L., E. Buringh y M. Bosker (2012), «The rise and decline of European parliaments, 1188–1789», *Economic History Review* 65 (3), pp. 835-861.

Van Zanden, J. L. y T. de Moor (2010), «Girl power: The European marriage pattern and labour markets in the North Sea region in the late medieval and early modern periodo», *Economic History Review* 63 (1), pp. 1-33.

Vansina, J. (1990), *Paths in the Rainforests: Towards a History of Political Tradition in Equatorial Africa*, Madison: University of Wisconsin Press.

Vardy, T. y Q. D. Atkinson (2019), «Property damage and exposure to other people in distress differentially predict prosocial behavior after a natural disaster», *Psychological Science* 30 (4), pp. 563-575.

Varnum, M. E. W., I. Grossmann, D. Katunar, R. E. Nisbett y S. Kitayama (2008), «Holism in a European context: Differences in cognitive style between central and east Europeans and Westerners», *Journal of Cognition and Culture* 8 (3), pp. 321-333.

Varnum, M. E. W., I. Grossmann, S. Kitayama y R. E. Nisbett (2010), «The

origin of cultural differences in cognition: The social orientation hypothesis», *Current Directions in Psychological Science* 19 (1), pp. 9-13.

Ventura, P., T. Fernandes, L. Cohen, J. Morais, R. Kolinsky y S. Dehaene (2013), «Literacy acquisition reduces the influence of automatic holistic processing of faces and houses», *Neuroscience Letters* 554, pp. 105-109.

Verger, J. (1991), «Patterns», en H. de Ridder-Symoens (ed.), *A History of the University in Europe: Volume 1, Universities in the Middle Ages*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 35-68.

Vohs, K. D. (2015), «Money priming can change people's thoughts, feelings, motivations, and behaviors: An update on 10 years of experiments», *Journal of Experimental Psychology: General* 144 (4), pp. 1-8.

Vohs, K. D., N. L. Mead y M. R. Goode (2006), «The psychological consequences of money», *Science* 314 (5802), pp. 1154-1156.

— (2008), «Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior», *Current Directions in Psychological Science* 17 (3), pp. 208-212.

Vohs, K. D. y J. W. Schooler (2008), «The value of believing in free will: Encouraging a belief in determinism increases cheating», *Psychological Science* 19 (1), pp. 49-54.

Vollan, B., A. Landmann, Y. Zhou, B. Hu y C. Herrmann-Pillath (2017), «Cooperation and authoritarian values: An experimental study in China», *European Economic Review* 93, pp. 90-105.

Voors, M. J., E. E. M. Nillesen, P. Verwimp, E. H. Bulte, R. Lensink y D. P. van Soest (2012), «Violent conflict and behavior: A field experiment in Burundi», *American Economic Review* 102 (2), pp. 941-964.

Voth, H. J. (1998), «Time and work in eighteenth-century London», *Journal of Economic History* 58 (1), pp. 29-58.

Wade, N. (2009), *The Faith Instinct: How Religion Evolved and Why It Endures*, Nueva York: Penguin Press.

Wade, N. J. (2014), *A Troublesome Inheritance: Genes, Race and Human History*, Nueva York: Penguin Press.

Walker, R. S. (2014), «Amazonian horticulturalists live in larger, more related groups than huntergatherers», *Evolution and Human Behavior* 35 (5), pp. 384-388.

Walker, R. S. y D. H. Bailey (2014), «Marrying kin in small-scale societies», *American Journal of Human Biology* 26 (3), pp. 384-388.

Walker, R. S., S. Beckerman, M. V. Flinn, M. Gurven, C. R. von Rueden, K. L. Kramer [...], K. R. Hill (2013), «Living with kin in lowland horticultural societies», *Current Anthropology* 54 (1), pp. 96-103.

Walker, R. S. y K. R. Hill (2014), «Causes, consequences, and kin bias of human group fissions», *Human Nature* 25 (4), pp. 465-475.

Wallbott, H. G. y K. R. Scherer (1995), «Cultural determinants in experiencing shame and guilt», en J. P. Tangney y K. W. Fischer (eds.), *Self-Conscious Emotions: The Psychology of Shame, Guilt, Embarrassment, and Pride*, Nueva York: Guilford Press, pp. 465-487.

Wang, Y., H. Liu y Z. Sun (2017), «Lamarck rises from his grave: Parental environment-induced epigenetic inheritance in model organisms and humans», *Biological Reviews of the Cambridge Philosophical Society* 92 (4), pp. 2084-2111.

Wann, D. L. (2006), «Understanding the positive social psychological benefits of sport team identification: The team identification-social psychological health model», *Group Dynamics* 10 (4), pp. 272-296.

Wann, D. L. y J. Polk (2007), «The positive relationship between sport team identification and belief in the trustworthiness of others», *North American Journal of Psychology* 9 (2), pp. 251-256.

Watson-Jones, R. E. y C. H. Legare (2016), «The social functions of group rituals», *Current Directions in Psychological Science* 25 (1), pp. 42-46.

Watters, E. (2010), *Crazy Like Us: The Globalization of the American Psyche*, Nueva York: Free Press.

Watts, J., S. J. Greenhill, Q. D. Atkinson, T. E. Currie, J. Bulbulia y R. D. Gray (2015), «Broad supernatural punishment but not moralizing high gods precede the evolution of political complexity in Austronesia», *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 282 (1804), 20142556.

Watts, T. W., G. J. Duncan y H. Quan (2018), «Revisiting the marshmallow test: A conceptual replication investigating links between early delay of gratification and later outcomes», *Psychological Science* 29 (7), pp. 1159-1177.

Weber, M. (1958a), *The City*, Nueva York: Free Press.

— (1958b), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Nueva York: Scribner.

— (1978), *Economy and Society*, Berkeley: University of California Press.

Weiner, M. S. (2013), *The Rule of the Clan: What an Ancient Form of Social Organization Reveals About the Future of Individual Freedom*, Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.

Weiss, A., M. Inoue-Murayama, J. E. King, M. J. Adams y T. Matsuzawa (2012), «All too human? Chimpanzee and orangutan personalities are not anthropomorphic projections», *Animal Behaviour* 83 (6), pp. 1355-1365.

Wen, N. J., J. M. Clegg y C. H. Legare (2017), «Smart conformists: Children and adolescents associate conformity with intelligence across cultures», *Child Development* 90 (3), pp. 746-758.

Wen, N. J., P. A. Herrmann y C. H. Legare (2015), «Ritual increases children's affiliation with ingroup members», *Evolution and Human Behavior* 37 (1), pp. 54-60.

Wente, A. O., S. Bridgers, X. Zhao, E. Seiver, L. Zhu y A. Gopnik (2016), «How universal are free will beliefs? Cultural differences in Chinese and U.S. 4- and 6-year-olds», *Child Development* 87 (3), pp. 666-667.

Wente, A., X. Zhao, A. Gopnik, C. Kang y T. Kushnir (2020), «The developmental and cultural origins of our beliefs about self-control», en A. Mele (ed.), *Surrounding Self-Control*, Nueva York: Oxford University Press.

Wertz, A. E. (2019), «How plants shape the mind», *Trends in Cognitive Sciences* 23 (7), pp. 528-531.

Wha-Sook, L. (1995), «Marriage and divorce regulation and recognition in Korea», *Family Law Quarterly* 29 (3), p. 603.

Whaley, S. E., M. Sigman, C. Neumann, N. Bwibo, D. Guthrie, R. E. Weiss, S. Alber y S. P. Murphy (2003), «The impact of dietary intervention on the cognitive development of Kenyan school children», *The Journal of Nutrition* 133 (11), pp. 3965-3971.

White, D. R. (1988), «Rethinking polygyny: Co-wives, codes y cultural systems», *Current Anthropology* 29 (4), pp. 529-544.

White, L. (1962), *Medieval Technology and Social Change*, Nueva York: Oxford University Press.

Whitehouse, H. (1995), *Inside the Cult: Religious Innovation and Transmission in Papua New Guinea*, Oxford: Clarendon Press.

— (1996), «Rites of terror: Emotion, metaphor and memory in Melanesian initiation cults», *Journal of the Royal Anthropological Institute* 2 (4), pp. 703-715.

— (2000), *Arguments and Icons: Divergent Modes of Religiosity*, Nueva York: Oxford University Press.

— (2004), *Modes of Religiosity: A Cognitive Theory of Religious Transmission*, Lanham: Altamira Press.

Whitehouse, H. y J. A. Lanman (2014), «The ties that bind us: Ritual, fusion, and identification», *Current Anthropology* 55 (6), pp. 674-695.

Whitehouse, H., B. McQuinn, M. Buhrmester y W. B. Swann (2014), «Brothers in arms: Libyan revolutionaries bond like family», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111 (50), pp. 17783-17785.

Wichary, S., T. Pachur y M. Li (2015), «Risk-taking tendencies in prisoners and nonprisoners: Does gender matter?», *Journal of Behavioral Decision Making* 28 (5), pp. 504-514.

Wickham, C. (1981), *Early Medieval Italy: Central Power and Local Society, 400–1000*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Wiessner, P. (2002), «Hunting, healing, and hxaro exchange: A long-term perspective on !Kung (Ju/'hoansi) large-game hunting», *Evolution and Human Behavior* 23 (6), pp. 407-436.

— (2009), «Parent-offspring conflict in marriage», en S. Shennan (ed.), *Pattern and Process in Cultural Evolution*, Berkeley: University of California Press, pp. 251-263.

Wiessner, P. y A. Tumu (1998), *Historical Vines*, Washington D. C.: Smithsonian Institution.

Wildman, W. J. y R. Sosis (2011), «Stability of groups with costly beliefs and practices», *Journal of Artificial Societies and Social Simulation* 14 (3), pp. 1-25.

Willard, A. K. y L. Cingl (2017), «Testing theories of secularization and religious belief in the Czech Republic and Slovakia», *Evolution and Human Behavior* 38 (5), pp. 604-615.

Willard, A. K., L. Cingl y A. Norenzayan (2019), «Cognitive biases and religious belief: A path model replication in the Czech Republic and Slovakia with a focus on anthropomorphism», *Social Psychological and Personality Science* 11 (2), pp. 97-106,
journals.sagepub.com/doi/10.1177/1948550619841629.

Willard, A. K., J. Henrich y A. Norenzayan (2016), «The role of memory, belief, and familiarity in the transmission of counterintuitive content», *Human Nature* 27 (3), pp. 221-243.

Willard, A. K. y A. Norenzayan (2013), «Cognitive biases explain religious belief, paranormal belief, and belief in life's purpose», *Cognition* 129 (2), pp. 379-391.

Williams, T. I. (1987), *The History of Invention*, Nueva York: Facts on File.

Williamson, R. W. (1937), *Religion and Social Organization in Central Polynesia*, Cambridge: Cambridge University Press.

Wingfield, J. C. (1984), «Androgens and mating systems: Testosterone-induces polygyny in normally monogamous birds», *The Auk* 101 (4), pp. 665-671.

Wingfield, J. C., R. E. Hegner, A. M. Dufty Jr., G. F. Ball, A. M. Dufty y G. F. Ball (1990), «The “challenge hypothesis”: Theoretical implications for patterns of testosterone secretion, mating systems, and breeding strategies», *The American Naturalist* 136 (6), pp. 829-846.

Wingfield, J. C., S. E. Lynn y K. K. Soma (2001), «Avoiding the “costs” of testosterone: Ecological bases of hormone-behavior interactions», *Brain, Behavior and Evolution* 57 (5), pp. 239-251.

Winter, A. (2013), «Population and migration: European and Chinese experiences compared», en P. Clark (ed.), *The Oxford Handbook of Cities in World History*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 403-420.

Witkin, H. A. y J. J. W. Berry (1975), «Psychological differentiation in cross-cultural perspective», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 6 (1), pp. 5-78.

Witkin, H. A., C. A. Moore, D. Goodenough y P. W. Cox (1977), «Field-dependent and fieldindependent cognitive styles and their educational implications», *Review of Educational Research* 47 (1), pp. 1-64.

Wong, Y. y J. Tsai (2007), «Cultural models of shame and guilt», en J. L. Tracy, R. W. Robins y J. P. Tangney (eds.), *The Self-Conscious Emotion: Theory and Research*, Nueva York: Guilford Press, pp. 209-223.

Wood, C. (2017), «Ritual and the logic of self-regulation», *Religion, Brain & Behavior* 7 (3), pp. 266-275.

Woodberry, R. D. (2012), «The missionary roots of liberal democracy», *American Political Science Review* 106 (2), pp. 244-274.

Woodburn, J. (1982), «Egalitarian societies», *Man* 17 (3), pp. 431-451.

— (1998), «Sharing is not a form of exchange: An analysis of property-sharing in immediate return hunter-gatherer societies», en C. M. Hann (ed.), *Property Relations: Renewing the Anthropological Tradition*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 48-63.

— (2016), «Silent trade with outsiders: Hunter-gatherers' perspectives», *Journal of Ethnographic Theory* 6 (2), pp. 473-496.

Woodley, M. A. y E. Bell (2012), «Consanguinity as a major predictor of levels of democracy: A study of 70 nations», *Journal of Cross-Cultural Psychology* 44 (2), pp. 263-280.

Woods, T. E. (2012), *How the Catholic Church Built Western Civilization*, Washington D. C.: Regnery History.

Wootton, D. (2015), *The Invention of Science: A New History of the Scientific Revolution*, Londres: Penguin.

Worm, W. (1950), *The Hanseatic League, Economic Cooperation Administration-Office of the Special Representative Information Division, Editorial Research and Analysis Section.*

Wrangham, R. (2019), *The Goodness Paradox: How Evolution Made Us Both More and Less Violent*, Londres: Profile Books.

Wrangham, R. W. y L. Glowacki (2012), «Intergroup aggression in chimpanzees and war in nomadic hunter-gatherers: Evaluating the chimpanzee model», *Human Nature* 23 (1), pp. 5-29.

Wright, R. (2009), *The Evolution of God*, Boston: Little, Brown.

Xygalatas, D., P. Mitkidis, R. Fischer, P. Reddish, J. Skewes, A. W. Geertz, A. Roepstorff y J. Bulbulia (2013), «Extreme rituals promote prosociality», *Psychological Science* 24 (8), pp. 1602-1605.

Yamagishi, T., Y. Matsumoto, T. Kiyonari, H. Takagishi, Y. Li, R. Kanai y M. Sakagami (2017), «Response time in economic games reflects different types of decision conflict for prosocial and prosocial individuals», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (24), pp. 6394-6399.

Yamagishi, T., H. Takagishi, A. D. R. Fermin, R. Kanai, Y. Li y Y. Matsumoto (2016), «Cortical thickness of the dorsolateral prefrontal cortex predicts strategic choices in economic games», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 113 (20), pp. 5582-5587.

Yilmaz, O. y H. G. Bahçekapili (2016), «Supernatural and secular monitors promote human cooperation only if they remind of punishment», *Evolution and Human Behavior* 37 (1), pp. 79-84.

Young, C. (2009), «Religion and economic growth in Western Europe: 1500–2000», documento de trabajo, citation.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/3/0/9/0/6/pages30901.php.

Young, L. y A. J. Durwin (2013), «Moral realism as moral motivation: The impact of meta-ethics on everyday», *Journal of Experimental Social Psychology* 49 (2), pp. 302-306.

Young, R. W. (2009), «The ontogeny of throwing and striking», *Human Ontogenetics* 3 (1), pp. 19-31.

Yuki, M., K. Sato, K. Takemura y S. Oishi (2013), «Social ecology moderates the association between self-esteem and happiness», *Journal of Experimental Social Psychology* 49 (4), pp. 741-746.

Yuki, M. y K. Takemura (2014), «Intergroup comparison and intragroup relationships: Group processes in the cultures of individualism and collectivism», en M. Yuki y M. B. Brewer (eds.), *Culture and Group Processes*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 38-65.

Yutang, L. (1936), *My Country and My People*, Londres: William Heinemann.

Zaki, J., J. Schirmer y J. P. Mitchell (2011), «Social influence modulates the neural computation of value», *Psychological Science* 22 (7), pp. 894-900.

Zeng, T. C., A. J. Aw y M. W. Feldman (2018), «Cultural hitchhiking and competition between patrilineal kin groups explain the post-Neolithic Y-chromosome bottleneck», *Nature Communications* 9 (1), pp. 1-12.

Zhou, X., T. Alysandratos y M. Naef (2017), «Rice farming and the emergence of cooperative behavior», documento de trabajo, sites.google.com/site/xiaoyuzhouresearch/r.

Zimmer, C. (2018), *She Has Her Mother's Laugh: The Powers, Perversions, and Potential of Heredity*, Nueva York: Penguin Random House.

Índice

[Portada](#)

[Las personas más raras del mundo](#)

[Prefacio](#)

[Preludio. Tu cerebro ha sido modificado](#)

[Parte I. La evolución de las sociedades y las psicologías](#)

[01. La psicología WEIRD](#)

[02. La forja de una especie cultural](#)

[03. Clanes, Estados y por qué no se puede llegar aquí desde allí](#)

[04. Los dioses están observando, ¡comportémonos!](#)

[Parte II. Los orígenes de la gente WEIRD](#)

[05. Las familias WEIRD](#)

[06. Las diferencias psicológicas, la familia y la Iglesia](#)

[07. Europa y Asia](#)

[08. La monogamia WEIRD](#)

[Parte III. Nuevas instituciones, nuevas psicologías](#)

[09. Del comercio y la cooperación](#)

[10. La domesticación de la competencia](#)

[11. Mentalidades de mercado](#)

[Parte IV. El alumbramiento del mundo moderno](#)

[12. Leyes, ciencia y religión](#)

[13. Velocidad de escape](#)

[14. La materia oscura de la historia](#)

[Apéndice A. Hitos fundamentales del programa de matrimonio y familia](#)

[Apéndice B. Gráficas adicionales](#)

[Apéndice C. Los efectos psicológicos de la movilidad relacional y residencial](#)

[Bibliografía](#)

[Sobre este libro](#)

[Sobre Joseph Henrich](#)

[Créditos](#)

Las personas más raras del mundo

Joseph Henrich

LAS PERSONAS **MÁS RARAS** DEL MUNDO

Cómo Occidente llegó a
ser psicológicamente **peculiar**
y particularmente **próspero**

Capitán Swing®



Un relato audaz sobre cómo la coevolución de la psicología y la cultura creó la peculiar mente occidental que ha moldeado profundamente el mundo moderno. Quizá seas raro o WEIRD, acrónimo en inglés para alguien criado en una sociedad occidental, educada, industrializada, rica y democrática. Si es así, eres bastante peculiar psicológicamente. A diferencia de la mayor parte del mundo, las personas raras son muy individualistas, obsesionadas consigo mismas, orientadas al control, inconformistas y analíticas. Se centran en sí mismas por encima de sus relaciones y roles sociales. Henrich explica los orígenes y la evolución de las estructuras familiares, el matrimonio y la religión, así como el profundo impacto de estas transformaciones culturales en la psicología humana. Provocador y atractivo, *Las personas más raras del mundo* explora cómo la cultura, las instituciones y la psicología se moldean mutuamente, y lo que esto significa tanto para saber quiénes somos como individuos como para las fuerzas sociales, políticas y económicas a gran escala que impulsan la historia.

Joseph Henrich. Norristown (EE.UU.), 1968. Profesor y presidente del Departamento de Biología Evolutiva Humana en la Universidad de Harvard. Licenciado en Antropología e Ingeniería Aeroespacial por la Universidad de Notre Dame, trabajó como ingeniero de sistemas de prueba y evaluación para General Electric Aerospace. Las áreas de investigación de Henrich incluyen el aprendizaje cultural, la evolución de la cooperación, la estratificación social, el prestigio, el cambio tecnológico, la toma de decisiones económicas y la evolución del matrimonio monógamo y la religión. Al principio de su carrera, Henrich dirigió equipos de antropólogos y economistas en la realización de experimentos de comportamiento para poner a prueba los fundamentos de la teoría de los juegos en diversas sociedades de todo el mundo. Las investigaciones de Henrich han documentado y tratado de explicar las diferencias psicológicas entre poblaciones y en todo el mundo. Este trabajo sostiene que los participantes más utilizados en la investigación psicológica y conductual no solo son un tipo de población dentro de un espectro global, sino que son particularmente peculiares desde el punto de vista psicológico. Para concienciar a los investigadores sobre esta cuestión, Henrich y sus colaboradores denominaron a las poblaciones más comúnmente utilizadas para la investigación psicológica y conductual como WEIRD, un acrónimo que significa «occidental, educado, industrializado, rico y democrático».

Título original: The WEIRDest People in the World: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous(2020)

© Del libro: Joseph Henrich

© De la traducción: Jesús Negro

Edición en ebook: octubre de 2022

© Capitán Swing Libros, S. L.

c/ Rafael Finat 58, 2º 4 - 28044 Madrid

Tlf: (+34) 630 022 531

28044 Madrid (España)

contacto@capitanswing.com

www.capitanswing.com

ISBN: 978-84-125538-6-4

Diseño de colección: Filo Estudio - www.filoestudio.com

Corrección ortotipográfica: Victoria Parra Ortiz

Composición digital: leerendigital.com

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o

transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.